BIBLIOTHÈQUE DU MUSÉE SOCIAL

LA MARINE MARCHANDE ET LE COMMERCE D'EXPORTATION

ENQUÊTE

de la Section des Etudes Économiques
du Musée Social



PARIS
AUGUSTIN CHALLAMEL, ÉDITEUR
RUE JACOB, 17
Librairie Maritime et Coloniale

1916

LA MARINE MARCHANDE

ET

LE COMMERCE D'EXPORTATION

BIBLIOTHÈQUE DU MUSÉE SOCIAL

LA MARINE MARCHANDE ET LE COMMERCE D'EXPORTATION

ENQUÊTE

de la Section des Etudes Économiques
du Musée Social



PARIS
AUGUSTIN CHALLAMEL, ÉDITEUR
RUE JACOB, 17
Librairie Maritime et Coloniale

1916

MUSÉE SOCIAL

Section des Etudes Economiques

Le *Musée social*, préoccupé de donner à notre vie industrielle et commerciale son maximum de rendement au lendemain de la guerre, d'assurer la défense et l'expansion du commerce national et de fournir au pays les moyens de lutter avec avantage sur le terrain économique, vient de procéder à une enquête sur notre Marine marchande et notre commerce d'exportation.

La Section des Etudes économiques du Musée social se compose des personnalités ci-après :

Président : M. Honoré Audiffred, sénateur, membre du Comité de direction du Musée social.

Vice-Présidents : MM. Carmichaël et Colson, membres du Grand-Conseil du Musée social.

Secrétaire : M. André Lichtenberger, directeur adjoint du Musée social.

Secrétaires de séance : MM. Léon de Seilhac et Maurice Alfassa.

Membres : MM.

Appel (Paul), doyen de la Faculté des Sciences.

Astier (Placide), sénateur.

Beauregard (Paul), député, membre du Grand-Conseil du Musée social.

Béchaux (Auguste), correspondant de l'Institut.

Bellet (Daniel), secrétaire perpétuel de la Société d'Economie politique, professeur à l'Ecole libre des Sciences politiques.

Bellom (Maurice), ingénieur en chef des Mines, professeur à l'Ecole nationale supérieure des Mines.

Bureau (Paul), professeur à la Faculté libre de droit et à l'Ecole des Hautes-Etudes sociales.

Cahen (Henri), directeur de la Société d'Applications industrielles.

Caullery (M.), professeur à la Faculté des Sciences.

Delatour (Albert), directeur général de la Caisse des Dépôts et Consignations.

Doumer (Paul), sénateur, membre du Grand-Conseil du Musée social.

Eichtal (Eugène d'), membre du Grand-Conseil du Musée social.

Faure (Fernand), membre du Grand-Conseil du Musée social.

Heurteau (Ch.-Emile), membre du Grand-Conseil du Musée social.

Isaac (Auguste), membre du Grand-Conseil du Musée social.

Jouanny (G.), vice-président du Comité central des Chambres syndicales, membre de la Chambre de Commerce de Paris.

Le Chatelier, membre de l'Institut, professeur à la Faculté des Sciences, inspecteur général des Mines.

Lebon (André), ancien ministre des Colonies.

Leroy-Beaulieu (Paul), membre de l'Institut, professeur au Collège de France.

Liébaut (Arthur), membre du Grand-Conseil du Musée social.

Liesse (André), membre de l'Institut, professeur au Conservatoire national des Arts et Métiers et à l'Ecole libre des Sciences politiques.

Lindet (Léon), professeur à l'Institut national agronomique.

Moureu (Charles), membre de l'Institut et de l'Académie de Médecine, professeur à l'Ecole supérieure de Pharmacie.

Nageotte (J.), professeur au Collège de France.

Pallain (Georges), membre du Grand-Conseil du Musée social.

Peyerimhoff de Fontenelle (Henri de), maître des Requêtes honoraire au Conseil d'Etat, professeur à l'Ecole libre des Sciences politiques.

Rousiers (Paul de), secrétaire général du Comité des Armateurs de France.

Roux (J. Charles-), ancien député.

Sayve (de), administrateur délégué de la Compagnie des Chargeurs Réunis.

Tavernier (René), inspecteur général des Ponts-et-Chaussées.

Widal (le Dr Fernand), membre de l'Académie de Médecine, professeur à la Faculté de Médecine.

Enquête sur la Marine Marchande

et le Commerce d'Exportation

faite par le " Musée Social "

(Section des Etudes Economiques.)

La première séance a eu lieu le 5 juin 1915, sous la présidence de M. le sénateur Audiffred.

M. le Président informe la section de l'attribution d'une part importante du legs Osiris aux docteurs Chantemesse, Vincent et Widal, pour leur permettre de continuer leurs études sur la vaccination antityphique. Ce pourrait être un précédent à invoquer auprès de l'Institut en faveur de la Caisse d'encouragement à la recherche scientifique, dans les futures attributions du legs.

M. Le Chatelier ajoute que l'Académie des sciences a tenu compte, pour l'exemple des arrérages du legs Louthreuil, des vœux émis sur la proposition de la Section des Etudes économiques. M. le Président se charge d'écrire au Président de l'Institut.

La discussion sur la Marine marchande débute par la présentation du rapport de M. Jules Charles-Roux.

Rapport de M. Jules CHARLES-ROUX

Président du Conseil d'administration de la Compagnie Transatlantique,
Président du Comité central des Armateurs de France.

M. Jules Charles-Roux indique sept causes principales qui, à son avis, ont provoqué la stagnation de notre Marine marchande :

1º Manque absolu d'une direction générale.

2º Manque de stabilité dans la législation spéciale régissant la Marine marchande.

3º Interprétation abusive et inapplication partielle du régime de l'Inscription maritime.

4º Vote de lois sociales trop nombreuses.

5º Ouverture de tous les ports français, y compris les ports militaires, à la concurrence de l'étranger.

6º Défectuosités et insuffisance générale de nos ports de commerce.

7º Mise en vigueur d'une politique dangereuse qui tend à placer les Compagnies de navigation entre les mains de l'Etat.

Le rapport de M. Charles-Roux donne un certain nombre d'exemples tendant à établir que ces causes sont bien celles dont souffre la marine de commerce.

I. — A la tête de toute organisation, il faut une direction unique, permanente et compétente. Or, malgré la constitution d'un Sous-Secrétariat d'Etat de la Marine marchande, les services publics de qui relève l'administration des intérêts de l'armement et du commerce maritime, sont encore disséminés, chez nous, dans quatre ou cinq ministères : Marine, Travaux Publics, Finances, Intérieur. Les hommes qui sont chargés de la direction de ces services sont le plus souvent étrangers aux questions de marine marchande et, de plus, on ne leur laisse pas le temps de les étudier ; par suite de la fréquence des changements ministériels et administratifs, l'éducation technique de ces hommes est à peine formée qu'ils sont amenés à abandonner leur poste.

II. — Pour se convaincre de l'instabilité de la législation maritime, il suffit de relater les lois diverses qui se sont succédé ou enchevêtrées depuis qu'une surtaxe de pavillon — perçue sur les marchandises pénétrant en France sous pavillon étranger — assurait une protection efficace de la marine française.

La loi du 19 mai 1866 supprima cette surtaxe. Celle du 29 janvier 1881 établit une prime à la distance et en réserva la moitié à la construction étrangère : sa courte durée — dix ans — la rendit inefficace. La loi du 30 janvier 1893 augmenta la flotte à voiles afin de former de bons marins ; elle donna des primes exagérées aux voiliers, suivant la distance, et arrêta ainsi l'essor de la marine à vapeur.

La loi du 7 avril 1902 constitua une réaction à l'égard de la précédente. Elle établit une compensation d'armement pour les navires construits à l'étranger et restreignit les avantages accordés aux voiliers. Malheureusement, l'effet de la loi se trouva épuisé à très brève échéance par des limitations de crédit et de tonnage, et par le défaut de concordance entre ces deux limitations.

La loi du 19 avril 1906 est mieux équilibrée et sépare complètement le régime de l'armement de celui de la construction. Elle supprime la prime de navigation et maintient seulement la compensation d'armement, pour les navires construits tant en France qu'à l'étranger, de manière à équilibrer les charges spéciales de l'armement français. Depuis lors, cet équilibre s'est trouvé rompu par une augmentation de charges considérable.

III. — Il résulte de l'interprétation des textes législatifs sur la marine marchande, que la loi est appliquée strictement en ce qui concerne les charges des armateurs, mais est exécutée avec beaucoup moins de rigueur en ce qui concerne les obligations des marins. Certains incidents graves qui se sont produits, au moment du départ des navires, dans plusieurs de nos grands ports de commerce, des refus d'obéissance collectifs survenus en cours de voyage et qui ont eu parfois les plus fâcheuses conséquences,

n'ont cependant pas été suivis des sanctions qu'ils comportaient. De tels faits ont mis en relief les dangers de cette inégalité de traitement dans l'application des textes de loi, et l'indiscipline de nos équipages apparaît à certains esprits non prévenus comme l'une des causes d'infériorité les plus profondes de notre marine marchande.

IV. — Voici quelle a été l'augmentation des charges de l'armement français depuis l'année 1904 seulement :

1° Décret du 22 juin 1904 modifiant les règles de jaugeage et majorant de 13 p. 100 le tonnage net de la flotte française. Ce tonnage étant la base de perception des droits de navigation et autres taxes, ces droits se trouvent augmentés annuellement de 1.950.000 francs.

2° Augmentation des cotisations des armateurs à la Caisse de prévoyance. La loi du 29 décembre 1905 a augmenté de 2 p. 100 des salaires des marins et de 3 1/2 p. 100 des salaires du personnel non inscrit les cotisations des armateurs. Coût : 1.075.000 francs.

3° Cotisation à la Caisse des Invalides. La loi du 14 juillet 1908 a mis à la charge des armateurs un versement de 3 p. 100 sur les salaires des équipages, soit 1.500.000 francs.

4° Loi du 17 avril 1907. *a*) Augmentation du personnel. — Les prescriptions de la loi obligent les armateurs à une augmentation de personnel d'environ 10 p. 100. — Coût : 8.325.000 francs.

b) Taxes de visites. — Les diverses visites prescrites par la loi comportent des taxes ressortant à environ 227.087 francs (en prenant pour base le tonnage sous pavillon français au moment de la promulgation de la loi).

c) En plus de ces éléments possibles à chiffrer approximativement, la loi a imposé des charges considérables à l'armement par l'obligation de rémunérer les heures supplémentaires.

d) Dépenses supplémentaires résultant des améliorations apportées aux navires.

Enfin la sentence arbitrale du président Ditte, qui a mis fin à la grève de Marseille de 1909, impose à tout l'armement mar-

seillais une charge considérable et extra-légale en ce qui concerne le repos hebdomadaire.

L'article 28 de la loi était déjà allé dans cette voie plus loin qu'aucune législation étrangère, y compris la législation anglaise et les législations scandinaves, dans lesquelles le repos hebdomadaire est prescrit rigoureusement pour les industries de terre depuis longtemps.

Cependant la sentence Ditte est allée au-delà de la loi française en imposant aux armateurs, non seulement l'obligation de ne pas employer leurs équipages plus de six jours par semaine en moyenne, mais en les contraignant à payer les jours de repos, ce qui n'existe dans aucune industrie et dans aucun pays.

Sans faire état de ces dernières charges, qu'il est difficile de chiffrer, les indications précédentes donnent, pour l'augmentation des charges annuelles résultant de la loi du 17 avril 1907, un total de 13.077.000 francs.

V. — Tous nos ports ont été ouverts à la concurrence étrangère.

A Cherbourg, par exemple, une grande ligne allemande, la « Norddeutscher Lloyd », a installé ses bureaux et l'escale de ses navires. Il en est de même au Havre, à Saint-Nazaire, à Bordeaux. C'est plus d'un million de fret par jour (415 millions pour une année) que nous abandonnons à la concurrence étrangère.

VI. — Dans aucun de nos ports il n'est possible de recevoir les grands paquebots de 250 à 300 mètres de long. Les bassins sont insuffisants. A Marseille, il y a eu, à un moment donné, jusqu'à trente-trois paquebots attendant, en rade de l'Estaque, leur tour pour le déchargement. Au Havre, à Marseille, à Bordeaux, la situation était identique.

VII. — Mise en vigueur d'une politique dangereuse faisant des Compagnies de navigation des Compagnies d'Etat.

Au contraire, l'Etat devrait accorder aux Compagnies l'initiative la plus large. En voici un exemple : les Compagnies ont été réquisitionnées pour la guerre et le Ministre de la Marine,

M. Augagneur, s'est plaint, dans une circulaire (du 27 février 1915) de ce que les Compagnies ainsi réquisitionnées réclament des indemnités comparables à celles que le Gouvernement anglais accorde à ses Compagnies de navigation. Or, d'après les déclarations récentes du Ministre de la Marine, le tonnage des navires réquisitionnés en France est d'environ 1.200.000 tonnes de jauge brute, c'est-à-dire près de la moitié du tonnage de la flotte commerciale française.

Les armateurs sont heureux que leurs navires puissent coopérer de cette manière à la défense nationale ; mais ils sont obligés de tenir compte des bénéfices réalisés, dans les mêmes conditions, par les armateurs anglais, leurs concurrents.

Les armateurs anglais, qui ont environ 4 millions de tonneaux de jauge réquisitionnés, obtiennent des indemnités qui, dans leur ensemble, représentent proportionnellement le triple de celles que le Département de la Marine offre aux armateurs français. Si le pavillon anglais était traité par l'Amirauté anglaise comme le pavillon français est traité par la Marine française, il aurait encaissé, pendant les dix premiers mois de la guerre, 200 millions de francs de moins qu'il n'a encaissé. Il suit de là qu'après une guerre prolongée, l'armement français se trouvera dépourvu de tout moyen d'action en présence d'un concurrent qui aura réalisé des bénéfices importants, amorti fortement ses navires et qui sera en mesure de créer une flotte nouvelle.

Il est indispensable, par suite, que l'armement français reçoive pour le service qu'il rend à la Marine française un traitement, sinon égal, tout au moins équivalent à celui que reçoit le pavillon anglais pour les services rendus à l'Amirauté britannique.

Les encouragements que l'on pourrait donner à la marine marchande française après la guerre ne sauraient jamais égaler la rémunération pure et simple à laquelle elle a droit dès à présent.

Rapport de M. André LEBON

Ancien Président du Conseil d'administration de la Compagnie des Messageries Maritimes.

M. André Lebon a traité, le 22 juin 1915, le même sujet en indiquant des causes plus générales et plus extérieures : ce sont des causes presque de psychologie.

Pendant longtemps, et jusqu'au développement moderne de la navigation à vapeur, l'armateur était presque toujours doublé d'un négociant. La complication croissante des transports maritimes par l'établissement de lignes régulières, par l'acuité de la concurrence, par l'importance des unités mises en exploitation, a amené une séparation de fait entre le métier d'armateur et le métier de négociant. Le premier est trop absorbant pour que la même personne puisse en même temps diriger une Compagnie de navigation et une entreprise de négoce.

Le résultat de cette situation, c'est que l'armateur, devenu un pur transporteur pour compte d'autrui, a aujourd'hui contre lui tous les négociants qui recourent à ses services et qui voudraient toujours voir abaisser le prix de transport sur mer et sur terre. Cette opposition d'intérêts se manifeste par le fait que, dans la plupart des Chambres de commerce des ports, les armateurs sont peu ou pas représentés. Par suite, les intérêts de leur profession se trouvent constamment sacrifiés dans les solutions données par ces importantes Compagnies à une série de questions économiques, souvent même à des questions ouvrières, grèves locales, etc. On voit même parfois les représentants des Compagnies de navigation étrangères tenir une place importante dans les Chambres de commerce des ports.

Ainsi séparé de sa clientèle, mal défendu par les représentants du commerce et de l'industrie, l'armement se trouve, par ailleurs, en contact étroit avec l'Etat. Son régime de recrutement, la complication des règlements qui lui sont imposés relativement à son exploitation, à la sécurité, à l'hygiène, au contrat d'engagement

des gens de mer, etc., le mettent, d'une façon constante, sous la coupe des agents de la Marine. La loi du 17 avril 1907 sur la réglementation du travail et sur la sécurité à bord des navires de commerce a encore augmenté, dans une large mesure, ce contrôle de l'Etat.

Le plus fâcheux est que les règlements d'hygiène et de sécurité, au nom desquels on impose au pavillon français de si lourdes charges, ne sont généralement pas appliqués, malgré le texte formel de la loi, aux navires étrangers qui viennent nous concurrencer dans nos ports. L'Etat, désireux d'éviter des réclamations et des complications diplomatiques, ne se montre pas aussi ferme vis-à-vis des étrangers que vis-à-vis de ses nationaux. Il en résulte que la rupture d'équilibre entre les charges actuelles de l'armement et les encouragements officiels qu'il reçoit se trouve d'autant plus marquée. Dès lors, on comprend que notre navigation de concurrence se trouve placée en situation d'infériorité par rapport au pavillon étranger.

Il n'y a pas lieu, au surplus, d'établir une distinction très profonde à ce point de vue entre les lignes subventionnées et les lignes libres. Les premières sont obligées, il est vrai, d'exécuter les obligations de leur cahier des charges, quoi qu'il arrive, quelque onéreuse que puisse être cette exécution. Les lignes libres peuvent cesser momentanément leurs services, mais elles ne recourent à cette extrémité que dans des cas exceptionnels. En dehors de cette différence et en temps normal, les lignes libres comme les lignes subventionnées font partir leurs navires à des dates fixes, avec ou sans chargement, conformément à l'engagement moral qu'elles ont vis-à-vis de la clientèle. Il n'en est pas ainsi en Angleterre, par exemple, où les lignes régulières n'emploient qu'une faible partie de la flotte. Sur les 20 millions de tonneaux de jauge brute de la flotte commerciale britannique, il n'en est guère que 5 millions affectés à des lignes régulières. Les « tramps » (navires vagabonds), au contraire, constituent la majorité de la flotte. Ils sont libres de leur parcours et s'emploient au mieux de leurs intérêts, suivant les circonstances.

Ce n'est pas à dire, au surplus, que la navigation de tramping soit toujours une navigation lucrative. Chaque année, à la fin de décembre, le journal anglais *Fairplay* publie une statistique indiquant les profits réalisés par les principales entreprises de tramps anglaises. Si l'on suit ces statistiques pendant les dix dernières années, on s'aperçoit que, depuis la fin de la guerre du Transvaal jusque vers 1910, les bénéfices de ces entreprises ont été extrêmement faibles, en moyenne au-dessous de 5 p. 100. Depuis lors, une période de deux années environ a été marquée par des résultats plus favorables. Puis est venue la période actuelle de guerre européenne, au cours de laquelle les tramps anglais réalisent des bénéfices considérables, grâce au cours élevé des frets, grâce aussi au traitement libéral de l'Amirauté anglaise vis-à-vis des navires réquisitionnés. Quoi qu'il en soit, le métier d'armateur n'est vraiment lucratif, même en Angleterre, que dans des périodes courtes et d'un caractère exceptionnel.

Et cependant, l'Angleterre se trouve favorisée par une sorte de privilège de fait. L'immense exportation de ses houillères assure, en effet, aux navires de l'Angleterre, un inépuisable fret de sortie.

En 1913, il a été exporté de Grande-Bretagne (charbon, coke ou briquettes)	76.488.446 tonnes.
En plus, le charbon de soute chargé en Angleterre par les navires faisant le commerce extérieur, s'est élevé, pendant la même année, à	21.031.550 tonnes
	97.519.996 tonnes

On arrive ainsi à un total de près de 98 millions de tonnes, et il est vraisemblable que, si l'année 1914 n'avait pas été bouleversée par les événements que l'on sait, le chiffre de 100 millions de tonnes aurait été dépassé au 31 décembre.

Des privilèges du même genre, dus à des circonstances économiques ou à des conditions politiques, expliquent la prospérité des marines marchandes qui ont progressé dans ces dernières années. Le pavillon allemand, par exemple, a trouvé dans les règlements de police qui rabattaient à son profit tous les émi-

grants de l'est de l'Europe empruntant le territoire de l'empire allemand, une source de bénéfices très importante. Chaque année, en effet, depuis dix ans, il a transporté outre-mer 300.000 ou 400.000 émigrants, alors que l'empire d'Allemagne n'en fournissait guère plus de 20.000. Cette clientèle valait aux grandes entreprises de navigation allemandes un bénéfice d'environ 75 millions par an. On l'a bien vu lorsque la crise américaine de 1907 à 1908 a suspendu momentanément l'activité de l'immigration aux Etats-Unis. Les bilans du Norddeutscher Lloyd et de la Hamburg Amerika Line correspondant à ces années de crise accusent une diminution formidable de bénéfices, qui se traduit par une absence totale de dividende.

Partout d'ailleurs, même dans les pays favorisés comme l'Angleterre, les grandes Compagnies régulières de navigation sont considérées comme un intérêt national. C'est ainsi que l'on peut s'expliquer les énormes sacrifices faits par l'Angleterre en 1904, en faveur de la Compagnie Cunard, les subventions qu'elle accorde à la Peninsular et Oriental Line pour lui permettre de distribuer régulièrement un dividende de 9 p. 100, etc.

En France, malgré des manifestations irrégulières et souvent peu cohérentes de bonne volonté vis-à-vis de la marine marchande, celle-ci souffre de ne pas trouver l'appui moral et permanent dont elle a besoin. Cet appui lui serait pourtant plus nécessaire qu'à toute autre nation maritime. Les conditions économiques de la France moderne ne sont pas, en effet, favorables à notre pavillon. Sans parler de la rareté du fret lourd fourni par l'exportation française, la situation géographique de nos ports les met sur le chemin de tout navire long-courrier partant d'Angleterre et d'Allemagne, c'est-à-dire du grand centre d'aboutissement de la plupart des voies commerciales maritimes actuelles. Notre fret de sortie, peu convenable pour constituer les fonds de chargement des navires français, est, au contraire, merveilleusement adapté aux besoins de navires d'escales, ayant déjà constitué ce fond de chargement dans les ports du Nord et pouvant prendre des compléments légers au cours d'une escale de peu de durée. D'autre

part, la France ne possède pas d'émigrants comme l'Italie, pour assurer à ses paquebots une constante activité. Enfin, nos tarifs de chemins de fer sont souvent combinés de telle façon qu'ils favorisent le détournement des marchandises sur des ports voisins de la France : Anvers, Gênes et Barcelone, par exemple.

Dans ces conditions, il est facile de comprendre que le problème de la marine marchande présente, en France, une complexité plus grande que partout ailleurs et nécessiterait, de la part des pouvoirs publics, une fixité de vues et un concert d'efforts qui, malheureusement, ne se rencontrent pas.

Discussion

M. le Président remercie les orateurs de leurs communications et prie les armateurs, après avoir signalé les difficultés, d'indiquer les moyens pratiques de les résoudre.

M. Colson demande qu'on fasse le relevé des tableaux indiquant la véritable situation financière des Compagnies régulières anglaises (une quinzaine tout au plus) et ceux se référant aux « tramps ». Les éléments de ce travail se trouvent dans le numéro du *Fairplay* publié chaque année dans la dernière semaine de décembre. Le relevé des dernières années permettrait de préciser la situation indiquée par M. André Lebon. En ce qui concerne le transport des émigrants slaves, il serait possible, dans le traité de paix qui mettra fin à la guerre actuelle, de faire inscrire des mesures mettant fin au monopole de fait de l'Allemagne. Enfin, en ce qui concerne les difficultés que rencontre l'armement sous pavillon français, elles pourraient être combattues par trois catégories de mesures :

1° Demander à l'Etat de fournir de généreuses allocations pour encourager les Compagnies de navigation françaises.

2° Exiger la fermeture des ports nationaux aux étrangers.

3° Obtenir que l'Etat allège les trop lourdes charges dont est frappée la Marine de commerce.

Les deux premières de ces catégories de mesures seront, pour une longue période de temps, absolument irréalisables. Le budget aura trop de charges pour accroître et peut-être même pour continuer les subsides actuels. Ecarter les navires étrangers, non seulement les traités s'y opposeraient, mais ce serait nuire gravement à notre commerce international. La seule chose à faire, c'est donc de tâcher de modifier les règlements qui imposent des charges énormes aux navires français et les empêchent souvent de pouvoir lutter contre les entreprises étrangères, lesquelles sont dégagées de toutes ces obligations. Il faudrait modifier aussi le régime du pilotage, du courtage, les usages de place et supprimer les abus qui entraînent des charges grevant sans doute les navires étrangers comme les nôtres, mais écoulant le trafic de nos ports où notre pavillon sera en meilleure situation pour prendre sa part que dans les ports étrangers.

M. *Charles-Roux* dit que les armateurs français ne demandent à l'Etat qu'une seule chose : c'est de leur donner la paix et la liberté. Ils sont écrasés par les charges proprement dites qui leur imposent de lourdes dépenses : droits de quais, péages de toutes sortes, droits sanitaires, contributions aux Caisses de prévoyance, des Invalides, etc..., mais aussi par les complications que font peser sur leur exploitation une foule de règlements surannés.

En Allemagne, toute l'organisation a été créée en vue de provoquer l'essor et de soutenir la prospérité de la marine marchande. La faveur de l'empereur s'y emploie et aussi l'ensemble des lois et règlements. Enfin l'Allemagne a une politique commerciale suivie. En France, la direction de la Marine marchande est confiée à un Sous-Secrétaire d'Etat qui est relevé de son poste dès qu'il est au courant des affaires de la marine.

M. André Lebon critique les méthodes budgétaires des travaux publics d'après lesquelles on ne veut entamer de travaux que sur des disponibilités, au lieu de faire des emprunts permettant l'exécution immédiate de travaux importants. Il en résulte qu'on

attend de longues années avant de pouvoir profiter de travaux longuement effectués et qui sont insuffisants au moment de leur achèvement.

M. Colson voudrait qu'on fît une enquête pour constater quels sont les usages de place qui entraînent des charges inutiles et quels sont les usages susceptibles d'être modifiés. On y trouverait ainsi les moyens d'alléger de suite l'armement de quelques charges. Et, peu à peu, on arriverait à en atténuer ou supprimer un grand nombre.

M. André Lebon croit qu'il ne faudrait pas se faire d'illusions sur les résultats de ce système, utile à coup sûr, mais insuffisant à soutenir telle ligne politique nécessaire. Il faut diminuer les charges du pavillon français, mais il faut aussi, dans certains cas, un effort positif énergique. Les Allemands nous en ont donné maintes fois l'exemple, notamment dans la Méditerranée.

M. Heurteau. — M. Colson dit qu'il faut supprimer les abus les plus évidents et M. André Lebon estime que cela ne suffira encore pas. Mais que ne commence t-on par là ? On verra après.

M. Heurteau ajoute qu'il faut avoir soin de distinguer entre la marine marchande subventionnée et la marine libre qui n'a pas besoin de l'Etat pour vivre.

M. Colson. — Les lignes subventionnées sont celles qui coûtent le plus cher à l'Etat, et on leur impose une foule de sujétions bien plus onéreuses pour elles qu'avantageuses pour le public ou pour les administrations qui en profitent. Si on veut avoir une marine susceptible de vivre sans subsides exorbitants, c'est la réduction des charges inutiles qu'il faut poursuivre.

M. de Rousiers. — La question des encouragements à la marine marchande est une question subsidiaire. Le premier point sur lequel il faille être fixé est celui de l'utilité ou de la non-utilité du pavillon français pour le commerce maritime de la France.

***

La discussion continua à la troisième séance, le 19 juin 1915.

M. Audiffred, président de la Section, donne lecture de sa lettre au Président de l'Institut, dans laquelle il rappelle les subventions que la *Caisse des recherches scientifiques* distribue aux inventeurs, aux professeurs, aux médecins pour les aider à poursuivre leurs études et à perfectionner leur art. Il rappelle également la participation de savants et de médecins au prix Osiris. Mais toutes les recherches des savants ne sont pas également encouragées, et pourtant tel résultat, qui semble stérile aujourd'hui, peut être le point de départ d'une grande découverte. La Caisse des recherches scientifiques n'accorde pas de récompenses. Il serait à souhaiter que l'Institut pût la subventionner et lui permettre ainsi de poursuivre son rôle d'éducation et d'encouragement au bien, de réduire l'action destructive des maladies et de découvrir les lois qui régissent les phénomènes physiques, afin d'accroître la puissance de l'homme et d'augmenter sa production dans des proportions incalculables.

Voici le texte de cette lettre :

Monsieur le Président,

L'Institut vient d'accorder le prix Osiris, de cent mille francs, à MM. les professeurs Chantemesse, Vincent et Widal, pour leur belle découverte relative à la vaccination anti-typhique. Nulle récompense n'est mieux méritée. Ces savants éminents, en assurant la conservation de milliers d'existences, ont rendu à notre pays et à l'humanité un service signalé.

En même temps, l'Institut a alloué, sur les arrérages non employés du prix Osiris, s'élevant à 60.000 francs, des subventions à divers établissements.

Permettez-moi, pour l'avenir, de signaler à la bienveillante attention de l'Institut de France, la Caisse des recherches scientifiques qui répartit, chaque année, entre plus de cent savants, des subventions qui leur permettent de faire face aux dépenses qu'entraînent leurs travaux (achats de substances, d'instruments, d'appareils, souvent d'un prix élevé, d'animaux pour leurs expériences, entretien de ces animaux, etc., etc.).

Avant de proposer, en 1900, la création de la Caisse des recherches scien-

tifiques, j'avais obtenu le prélèvement d'une somme de 125.000 francs sur les fonds du Pari mutuel, pour favoriser les recherches biologiques. Ce crédit, maintenu pendant quatre années (1897-1900), a été réparti par une Commission composée de MM. Liard, directeur de l'enseignement supérieur, président ; Bouchard, Brouardel, Lannelongue, professeurs à la Faculté de médecine de Paris ; Audiffred, député, à laquelle furent adjoints, pendant les deux dernières années, MM. les professeurs Arloing, de la Faculté de médecine de Lyon, et Pithre, doyen de la Faculté de Bordeaux.

Or, pour ses recherches si heureuses sur la vaccination anti-typhique, M. Chantemesse a reçu :

Le 28 mai 1897, une subvention de		....	6.000 fr.
Le 14 janvier 1898	—	....	6.000 fr.
Le 10 mars 1899	—	....	6.000 fr.
Le 12 octobre 1900	—	....	4.000 fr.
Plus tard, de la Caisse des recherches scientifiques			4.000 fr.
Soit, en totalité, vingt-huit mille francs....			28.000 fr.

Le procès verbal de la séance du 12 octobre 1900 porte la mention suivante :

« La valeur des travaux entrepris par M. le professeur Chantemesse justifie pleinement sa demande. »

M. le professeur Vincent, du Val-de-Grâce, a reçu également, pour ses belles études relatives à la vaccination de la fièvre typhoïde :

En 1907, une subvention de		....	1.500 fr.
En 1909	—	....	3.000 fr.
En 1911	—	....	2.000 fr
En 1912	—	....	3.000 fr.
En totalité, neuf mille cinq cents francs			9.500 fr.

Lorsque ces allocations étaient accordées, on ignorait quels résultats sortiraient des travaux de ces maîtres. On savait seulement que c'était sûrement contribuer au progrès de la science, immédiatement ou dans l'avenir, que de leur donner, comme à beaucoup d'autres, les moyens pécuniaires, c'est-à-dire la possibilité d'effectuer des recherches consciencieuses et désintéressées.

Toutes les recherches des savants, même les plus éminents, ne sont pas également heureuses.

Cependant, tel résultat qui semble stérile aujourd'hui, peut être le point de départ d'autres travaux plus fructueux, ou d'une découverte de grande portée.

Lavoisier et Pasteur n'auraient pas accompli leurs immortelles découvertes, si, avant eux, des milliers de chercheurs, la plupart obscurs, n'avaient pas amassé les matériaux dont leur génie a su tirer un si merveilleux parti.

La Caisse des recherches scientifiques, *dont l'existence est presque complètement ignorée après quinze ans de fonctionnement et de services rendus*, n'accorde pas de récompenses. Elle a un rôle spécial : elle procure aux savants, dont le mérite est connu, les moyens pécuniaires de poursuivre leurs investigations. Elle facilite et rend possible la découverte scientifique.

Elle a débuté en 1900 avec un budget annuel de 125.000 francs et une fortune personnelle de 185.000 francs. Un généreux philanthrope, M. Louthreuil, après s'être assuré que les dons et legs faits à la Caisse des recherches scientifiques sont dispensés de tous droits de transmission et d'enregistrement, lui a légué, récemment, un million. Cette somme, intégralement reçue, sans retenue d'aucune sorte, a été placée en rentes sur l'Etat et produit un revenu annuel de 34.600 francs. Les ressources dont la Caisse des recherches scientifiques dispose annuellement s'élèvent maintenant à 260.000 francs.

En la subventionnant, lorsqu'il en aura la possibilité, l'Institut de France n'augmentera pas seulement ses moyens d'action, il indiquera, ce qui est si désirable, aux riches philanthropes, qui souvent ne savent pas quelle destination utile donner à leurs libéralités, un moyen puissant de faire le bien.

Réduire l'action destructive des maladies, surtout après les terribles hécatombes de la guerre actuelle ;

Découvrir les lois qui régissent les phénomènes physiques, afin d'accroître la puissance de l'homme sur la nature et d'augmenter sa production dans des proportions incalculables, c'est assurément bien servir la France et l'humanité civilisée.

La Section des études économiques du Musée social, qui comprend des membres de l'Institut et de hautes personnalités industrielles, a bien voulu donner son approbation à la demande que j'ai l'honneur de vous soumettre.

Veuillez agréer, Monsieur le Président, l'assurance de mes respectueux sentiments.

H. Audiffred,
Sénateur.
Vice-Président du Conseil d'administration
de la Caisse des Recherches scientifiques.

M. Moureu approuve le sens de la lettre. Le savant a besoin de faire de longues recherches avant de trouver à réaliser le phénomène dont le hasard lui a signalé l'existence. Mais les études des phénomènes sont longues et il faut que le savant n'ait aucun souci du lendemain pour les poursuivre. Exemple : il y a dix ans que M. Lippmann a découvert le principe de la photographie en couleur, et ce phénomène n'a pas encore reçu d'application.

Rapport de M. de SAYVE

Administrateur délégué de la Compagnie des Chargeurs Réunis.

M. de Sayve a spécialement étudié les rapports de la marine marchande avec le commerce national.

Ce qui distingue, en France, notre état d'esprit général, c'est l'absence presque absolue de solidarité entre les diverses branches de l'activité nationale et, pour la question de la marine marchande, entre le commerce d'exportation et l'armement.

Autrefois l'armateur s'occupait à la fois des opérations commerciales et du transport des marchandises. Aujourd'hui, il y a scission complète entre la branche commerce et la branche transport. C'est une erreur que d'agir ainsi.

La marine marchande ne peut évidemment pas vivre sans commerce ; mais le commerce d'un pays peut-il vivre sans marine marchande ? Quand un pays jouit du monopole de fait de certains produits naturels, pour lesquels il n'y a pas à craindre de contrefaçon, il peut se passer d'une marine nationale. Il demande simplement un moyen de transport à bon marché, lui permettant d'atteindre les marchés les plus éloignés dans des conditions acceptables. Les céréales de l'Argentine, par exemple, peuvent être transportées par des navires étrangers aussi bien que par des navires argentins.

Pour les produits naturels, c'est le consommateur qui recherche le producteur.

Pour les produits fabriqués, c'est le producteur qui recherche le consommateur.

Le plus sûr allié du commerçant est l'armateur, pour la recherche des nouveaux débouchés et pour la conservation des anciens débouchés.

Si un exportateur français recourt aux services des navires étrangers, il livre le nom de ses clients à ses concurrents du dehors qui pourront faire des offres de service au destinataire de la marchandise française pour obtenir la clientèle de ce der-

nier. De là des baisses de prix et parfois la perte d'un débouché.

La France, en raison de la nature des produits qu'elle exporte, est le pays qui a le plus besoin de la protection du pavillon national. *Elle a un intérêt primordial* à posséder un instrument de transport.

Il n'est pas question de demander au commerce français d'accepter des tarifs plus élevés que ceux qui sont offerts à l'étranger. Ce serait lui demander de se suicider.

D'une façon générale, les tarifs français et étrangers sont équivalents. Il arrive cependant que des offres soient faites pour des armements réguliers ou irréguliers à des prix inférieurs aux tarifs. C'est alors, le plus souvent, une manœuvre employée pour ruiner l'armement national et le commerce national qui risquent de payer bien cher un jour leur bénéfice occasionnel.

La question *prix* n'est d'ailleurs pas la seule dont se préoccupe l'exportateur. Il y a aussi celle de la *fréquence des services.*

Dans quelques cas, pour des livraisons en retard ou urgentes, il peut y avoir intérêt à expédier le plus tôt possible et à choisir un port étranger si un port français n'a pas de départ. Mais la marine française peut-elle se développer si le tonnage français passe par les ports étrangers, et le nombre des services peut-il être augmenté, si le tonnage présenté ne justifie pas cette augmentation ?

Tous les efforts tentés ne donneront que de médiocres résultats si l'esprit public ne conçoit pas plus nettement la notion de *solidarité*.

M. le Président demande s'il ne conviendrait pas d'étudier les rapports d'intérêt qui existent entre les exportateurs et les armateurs. Certaines Compagnies ont peut-être laissé subsister dans leurs tarifs des prix trop élevés qui pourraient utilement être revisés.

M. de Sayve répond que les tarifs d'une Compagnie régulière comprennent plus de deux mille articles et qu'il est inutile, en fait, de les corriger tous. On réajuste constamment ceux qui font l'objet de transactions ; les autres ne sont pas demandés et la

Compagnie ne les suit pas. Ainsi s'explique qu'ils soient trop élevés.

M. le Président demande s'il ne serait pas utile de réunir une conférence mixte d'armateurs et d'exportateurs chargés d'étudier ce qui peut être fait pour parer à la crise de l'armement.

M. André Lebon remarque que la question des tarifs n'a pas par elle-même grand intérêt. Ces tarifs ne sont pas homologués et peuvent être constamment modifiés. Pour les articles intéressants, il est toujours possible aux exportateurs de s'entendre avec les Compagnies et d'obtenir des tarifs réduits. Mais il est d'autres questions plus importantes, par exemple celle du détournement des marchandises françaises vers certains ports étrangers. L'industrie qui fournit le plus d'exportations lourdes est dans le nord-est et dans l'est du territoire, et ces poids lourds ont tendance à se diriger vers Anvers en raison des tarifs qui les sollicitent. D'autre part, la voie de Marseille est la plus directe pour l'Extrême-Orient. Mais, beaucoup de produits français destinés à l'Extrême-Orient ont tendance à passer par les docks de Londres, et le champagne destiné à l'Inde anglaise a même beaucoup de peine à être exporté de Marseille. C'est que les produits français doivent d'abord pénétrer sur le marché anglais et sont ensuite transportés des docks de Londres à leur destination. Il existe là un marché universel où les commerçants d'Extrême-Orient peuvent se fournir de toutes marchandises et l'habitude d'être servis par des navires anglais partant de la Grande-Bretagne, leur fait considérer ce marché comme le seul marché d'Europe. Il y a là des habitudes à changer pour un plus large usage du pavillon français.

M. Carmichael dit que si la France n'a pas la marine marchande nécessaire à un pays qui, après l'Angleterre, a les possessions coloniales les plus considérables, c'est à notre législation et à notre réglementation qu'il faut l'attribuer. Les grèves basées sur le droit vétuste de l'Inscription maritime ont été cause de la méfiance des capitaux à se risquer dans les Compagnies de naviga-

tion. Pas de capitaux, pas de navires. Une réforme de la législation doit intervenir pour remédier à une situation aussi compromettante. En Angleterre, les Compagnies de navigation ont une plus grande liberté de recrutement du personnel et une meilleure discipline. Les Compagnies et le personnel ont eux-mêmes intérêt à une exploitation prospère du navire se traduisant par de brefs séjours le long des quais et à des voyages multipliés.

M. le Président fait observer que l'amélioration des ports et des voies navigables est aussi une condition de la prospérité de la marine marchande, et on a contribué à arrêter l'essor de cette marine, en adoptant pour les ports et les canaux un système financier différent de celui qui était suivi par les chemins de fer. On dépense, chaque année, grâce à la garantie d'intérêt et d'amortissement, 300 millions pour les chemins de fer et à peine 20 millions pour l'achèvement des ports et des canaux. Si l'on affectait ces crédits annuels, pour les deux tiers par exemple, à gager des entreprises qui exécuteraient en deux ou trois ans des travaux que l'on met quinze à vingt ans à achever, le pays serait immédiatement doté d'un certain nombre de grandes ramifications. Ainsi, on pourrait terminer en trois ou quatre ans les travaux du port de Rouen et l'amélioration de la Basse-Seine, au lieu de mettre vingt ans à les exécuter suivant le système actuel.

M. Heurteau estime que la seule question qui se pose est celle-ci : Quelles sont les conditions nécessaires pour que la France ait une marine marchande ? C'est une question purement commerciale.

M. André Lebon dit que tout le monde est d'accord pour reconnaître l'influence des ports sur la prospérité de la marine marchande. On a reproché à la Compagnie des Messageries Maritimes de n'avoir pas mis en ligne, depuis longtemps, de grands navires où le confortable soit favorisé par l'importance des dimensions ; or il n'y avait pas à Marseille de cale de radoub suffisante pour caréner de semblables navires.

Les droits de port, de pilotage, etc..., sont très variables suivant les ports, sans paraître avoir une influence quelconque sur leur prospérité. Les ports coûteux sont fréquentés quand on y trouve du fret. Il est certain, par exemple, que, dans les ports anglais, les droits sont parfois beaucoup plus élevés que dans les ports français.

En ce qui concerne le taux du fret, on ne peut pas tirer argument de ce que le port d'Anvers pratique souvent des taux plus bas que nos ports français. Anvers est un carrefour maritime. Tout le monde passe à Anvers ; il a même fallu que les Anglais et les Allemands s'entendissent pour ne pas avilir encore les frets par la concurrence qu'ils se faisaient à Anvers. Cette entente a d'ailleurs été loyalement respectée par les Anglais et trahie par les Allemands.

Rapport de M. COLSON

Conseiller d'Etat.

M. Colson constate que tout le monde est d'accord pour ne pas éparpiller les dépenses au hasard sur tous les ports de second ordre, mais à les concentrer au contraire sur les ports les plus importants.

Si cette règle était suivie, on trouverait dans les crédits inscrits au budget ordinaire, combinés avec les emprunts des Chambres de commerce, les ressources nécessaires pour pousser les travaux aussi activement que les conditions commerciales et techniques le permettent. Rien n'est plus dangereux que les budgets extraordinaires alimentés par l'emprunt. Ce sont eux qui rendent possibles les vastes programmes de grands travaux publics dans lesquels toutes les localités obtiennent une dotation dont l'exécution commence toujours par les travaux les moins nécessaires, précisément parce qu'ils doivent être exécutés dans les ports où il n'y a pas d'intérêts préexistants, où l'on taille en plein drap sans hésitation.

Lors de l'exécution du grand programme de 1879, les projets

concernant Boulogne, Calais, La Pallice, ont abouti de suite et absorbé des sommes énormes ; mais, pour décider de l'emplacement des nouveaux bassins de Marseille, pour mettre fin aux conflits entre Le Havre et Rouen, au duel de leurs conditions d'accès, il a fallu douze ou quinze ans. Il y avait trop d'intérêts en jeu pour qu'on pût passer à l'exécution. Aussitôt après la création du budget extraordinaire, l'énormité des dépenses faites sur ce budget en travaux souvent inutiles a obligé à le clore. Les travaux les plus utiles n'étaient pas commencés à ce moment et ce n'était pas cependant le manque d'argent qui les avait retardés.

C'est une erreur de croire que le meilleur moyen de développer le trafic d'un port, soit généralement d'y faire aboutir une voie navigable. Certes, la possession d'un fleuve comme l'Elbe ou le Rhin, offrant une large nappe d'eau à très faible pente et sans sinuosités excessives, procure un immense avantage, mais on ne tire pas des voies comparables dans un pays un peu accidenté. Avec des voies artificielles ou des fleuves canalisés ou améliorés comme ceux qu'on peut avoir en France, la navigation intérieure est un instrument arriéré, bien plus coûteux que le chemin de fer. Une péniche paraît moins coûteuse qu'un train de chemin de fer, exige moins de monde, moins de frais de traction. Tout cela est vrai, ce qui n'empêche pas le train d'être un instrument de transport moins coûteux parce qu'il va bien plus vite. Entre le bassin houiller du Nord et Paris, une péniche fait six voyages *par an* ; un train en fait deux et même davantage *par semaine*. La question est la même qu'entre le voilier et le *cargoboat*. Ce dernier fait deux, trois ou quatre voyages pendant que le voilier en fait un.

Certes, il faut améliorer nos grands ports. Mais on aura l'argent nécessaire sans être obligé de recourir à des emprunts d'Etat, au moment où ils vont être si onéreux, parce qu'on ne gaspille pas les ressources en travaux dispersés de tous côtés et en voies navigables incapables de rendre les mêmes services que le chemin de fer, avec des prix de revient aussi bas.

M. Isaac constate que la question des difficultés rencontrées par la marine marchande française n'est pas nouvelle. On doit se plaindre des progrès de l'indiscipline qu'a pu produire la conjonction des forces syndicales avec l'esprit bureaucratique de la marine. Mais le principal obstacle n'est-il pas plutôt dans ce fait que la marine marchande française ne dispose pas dans nos ports d'un fret de sortie suffisant ? La France n'exporte pas de produits pondéreux, faisant un gros tonnage, comme l'Allemagne, la Belgique, l'Angleterre, qui exportent du charbon et de la grosse métallurgie. Les principaux articles d'exportation sont des marchandises de peu de poids et d'une valeur élevée (articles de luxe, de mode, tissus, confection, articles de Paris, fruits, fleurs, vins fins, eaux-de-vie, etc...). C'est un premier inconvénient difficile à corriger. Il en est un autre tenant à l'esprit même de la race, qui est moins commercial que celui des peuples voisins. Cet esprit se traduit par une insuffisance d'entreprises ou d'affaires au dehors et dans les Compagnies d'armement elles-mêmes, qui ont des habitudes plus bureaucratiques que commerciales. Les agents de ces Compagnies sont plutôt des fonctionnaires que des commerçants. Sans s'en douter, ils découragent les clients et font le jeu de la concurrence étrangère. Mais ce défaut n'est pas incorrigible. Etant, en partie, le fruit de l'éducation, il peut s'atténuer peu à peu, avec de meilleures méthodes d'enseignement. Les Compagnies de chemins de fer ont donné l'exemple depuis quelques années. Elles ont réussi à modifier leur esprit ; il doit en être de même pour les Compagnies de navigation.



La quatrième séance s'est tenue le 26 juin 1915.

Elle fut consacrée à un rapport très important de M. de Rousiers.

Rapport de M. Paul de ROUSIERS

Secrétaire général du Comité des Armateurs de France

La France a-t-elle besoin d'une Marine marchande pour son Commerce extérieur ?

L'enquête ouverte par le « Musée Social » a mis très heureusement en relief la solidarité qui existe entre le commerce maritime français et la marine marchande française. Toutefois, il a été également signalé, au cours de cette enquête, qu'il ne fallait pas s'illusionner et que le commerçant français ne cherche et ne peut légitimement chercher autre chose que son intérêt quand il a une expédition de marchandises à faire outre-mer.

C'est bien ainsi que nous entendons la solidarité dont il s'agit : elle suppose un égal *intérêt* de la marine marchande à voir le commerce maritime extérieur se développer et du commerce maritime à voir la marine marchande prendre un essor important.

Que la marine marchande française ait un grand intérêt au développement du commerce extérieur maritime de la France, cela n'est guère contesté par personne. Il va sans dire que le pavillon français peut trouver un élément de fret très intéressant dans l'intercourse entre deux nations étrangères ; mais la plus grosse part de son trafic sera toujours dans le commerce extérieur de la nation elle-même.

Il est beaucoup moins évident, à première vue, que le commerce français ait un intérêt égal à voir la marine nationale prendre un développement en rapport avec les besoins de l'importation et de l'exportation. C'est cette question que je me propose d'étudier.

Le problème est de première importance pour la France. En effet, le commerce maritime tient, dans notre commerce extérieur, une place prépondérante, quel que soit l'aspect sous lequel on le considère. Les marchandises du commerce extérieur de la France ont atteint, en 1913, au commerce général, un poids de 74.800.000 tonnes. Là-dessus, le commerce par mer figure pour 40 millions de tonnes, soit 54 p. 100. Au point de vue du poids des marchan-

dises, le commerce maritime fait donc plus de la moitié du commerce total extérieur. Le commerce général extérieur de la France en 1913 représentait 20 milliards de francs. Là-dessus, le commerce maritime atteint 13 milliards de francs, soit 65 p. 100. Au point de vue de la valeur des marchandises du commerce extérieur, par conséquent, le trafic maritime représente près des deux tiers. J'ajoute que, si on pouvait exprimer par la statistique un troisième élément, celui de la distance parcourue, on se rendrait compte que le commerce de la France avec les pays éloignés se fait presque uniquement par mer. Grâce au prix beaucoup moins élevé des transports par mer, la limite de la distribution maritime des marchandises est infiniment plus reculée que la limite de leur distribution terrestre. En fait, on transporte des marchandises de valeur relativement peu élevée, telles que le blé, sur des distances supérieures à la moitié d'un méridien. Pratiquement, par conséquent, le commerce maritime est presque sans limite de distance.

Si maintenant nous examinons quelle est la part du pavillon national français dans notre commerce par mer, nous constatons qu'elle est relativement peu élevée. A l'importation, elle ressort à 27,7 p. 100 pour les poids et à 38.8 p. 100 pour les valeurs. A l'exportation, elle est de 56,1 p. 100 pour les poids et de 57,1 p. 100 pour les valeurs. Il ressort de ces chiffres, en premier lieu, que le pavillon national participe beaucoup plus à l'exportation qu'à l'importation. C'est là une constatation que nous pourrions faire dans tous les pays maritimes. Mais il ressort également que le commerce d'exportation français recourt pour près de la moitié aux pavillons étrangers. Il semble donc que les commerçants français se préoccupent assez peu de charger sous pavillon français, de telle sorte qu'ils ne paraissent pas y avoir un avantage évident.

D'autre part, notre commerce maritime français n'a pas pris, depuis un demi-siècle, un développement tel que l'on puisse affirmer qu'il n'a aucunement souffert de cette manière de procéder. Il n'est donc pas facile de résoudre, par la seule observation de la France, le problème que nous nous sommes posé. Nous nous trou-

vons, en effet, en présence d'un commerce maritime assez peu développé et d'une marine marchande également peu développée. Nous nous rendrons mieux compte du lien qui peut exister entre la marine marchande et le commerce maritime en portant notre examen sur des pays où chacun de ces deux phénomènes a une intensité plus marquée.

I. — Tout d'abord, nous étudierons le cas d'un grand pays maritime dont le commerce s'est développé d'une façon très accusée depuis un demi-siècle, tandis que la décadence de sa marine marchande s'affirmait sans relâche pendant la même période. Il s'agit des Etats-Unis.

En 1860, à la veille de la guerre de Sécession, le commerce extérieur des Etats-Unis atteignait, en chiffres ronds, quatre milliards de francs. Il est aujourd'hui de 21 milliards. Il a donc plus que quintuplé. Au surplus, il n'est pas utile d'insister pour affirmer l'essor économique de l'Amérique du Nord dans son ensemble. Au cours de cette même période d'intensive prospérité générale, la marine marchande a perdu la situation qu'elle occupait autrefois. En 1860, en effet, la marine de commerce du monde entier se divisait en trois parts égales représentant environ chacune cinq millions de tonneaux de jauge brute. La première part était celle de l'Angleterre ; la seconde appartenait aux Etats-Unis et les autres pays maritimes du monde contribuaient tous à former la troisième. Aujourd'hui, la situation est toute différente. L'ensemble de la marine mondiale atteint près de 50 millions de tonneaux de jauge brute. L'Angleterre conserve toujours la première place et a même augmenté son importance proportionnelle ; le tonnage de sa flotte de commerce atteint, en effet, 21 millions de tonneaux de jauge brute. Les Etats-Unis arrivent encore en seconde ligne avec 8 millions de tonneaux de jauge brute, mais bien loin derrière l'Angleterre et au moyen d'un artifice. Sur 8 millions de tonneaux, trois millions appartiennent à la flotte des grands lacs, quatre millions représentent les navires de cabotage et de pêche ; la navigation de concurrence ne compte donc qu'un million de

tonneaux de jauge. Si, au lieu de considérer simplement le tonnage, nous examinons le rôle joué par le pavillon national dans le commerce extérieur des Etats-Unis, la décadence s'accuse d'une façon bien plus marquée encore. En 1860, le pavillon américain faisait les deux tiers (exactement 66,5 p. 100) des transports maritimes entre les Etats-Unis et les pays étrangers ; en 1914, il n'en fait plus que 8,6 p. 100 (1). En d'autres termes, sa participation au commerce maritime national est tout à fait négligeable.

Nous nous trouvons donc en présence d'un pays dont la prospérité économique est indéniable et dont le développement dépasse ce qu'on a pu voir dans d'autres pays au cours d'un siècle fécond en surprises. Et ce pays a vu son commerce grandir de cette façon en même temps que sa marine marchande nationale diminuait de plus en plus, non seulement en valeur absolue, mais dans son rôle vis-à-vis du commerce national.

Quelle est donc la caractéristique de ce commerce extérieur des Etats-Unis auquel le secours du pavillon national paraît si peu utile ? Ce sont surtout les marchandises d'exportation qu'il convient d'examiner puisque, ainsi que nous l'avons déjà dit, c'est à l'exportation que la fonction du pavillon national s'affirme le plus. Sur les 11 milliards de francs que représente l'ensemble des marchandises américaines exportées en 1912, dernière année pour laquelle nous ayons des statistiques détaillées, près de 5 milliards se rapportent à des marchandises jouissant d'une sorte de monopole de fait, en tout cas, à des marchandises qui ne sauraient être produites par les pays dont le pavillon vient les enlever en Amérique. Un premier groupe de ces marchandises est représenté par les grains et les farines. Nous relevons à l'exportation de 1912 :

Maïs	28.957.450	dollars
Froment	28.477.584	—
Farines	50.999.797	—
	108.434.831	dollars

soit 450 millions de francs.

(1) V. *Annual Report of the Commissionner of Navigation* for the year ended june 30 1914, p. 149.

Toutes ces marchandises ne peuvent être produites en excès que par un pays neuf ayant une grande quantité de terres disponibles et une population peu dense. Lorsque les Américains confient le transport de ces marchandises à des navires anglais ou allemands, ce n'est pas à des rivaux, mais à des clients qu'ils ont affaire.

Un autre groupe est formé par les animaux vivants et la viande frigorifiée ou conservée. Les animaux vivants et la viande frigorifiée ou conservée figurent à l'exportation pour :

Animaux	15.447.987	dollars
Viande	151.997.617	—
	167.445.604	dollars

Soit 835 millions de francs.

Le phénomène est ici le même que pour les grains et les farines.

Le coton forme à lui seul un troisième groupe. On sait comment le coton est distribué dans le monde. Ses trois sources principales sont les Etats-Unis, l'Egypte et l'Inde. Mais l'Egypte ne donnant que du coton fin destiné à des produits de luxe, et l'Inde absorbant elle-même à peu près sa production, le coton américain est, en fait, le seul qui fournisse à l'ensemble de l'industrie européenne la matière première convenant aux objets d'usage courant. De plus, la production américaine dépasse de beaucoup en importance celle de tous les autres pays réunis. En 1912, l'exportation de coton américain a représenté :

565.849.271 dollars, *soit environ* 2.830 *millions de francs.*

Ici le monopole de fait est plus accusé encore.

Il ne l'est guère moins en ce qui concerne le pétrole. Le précieux liquide, très inégalement répandu sur la surface du globe, est actuellement extrait des gisements américains, russes, galiciens et roumains. Le gisement américain, à lui tout seul, produit plus que tous les autres réunis. Le monde ne peut donc pas se passer du pétrole américain. Là encore, aucune concurrence n'est à craindre et surtout de la part des pavillons anglais ou allemand.

En 1912, l'exportation de pétrole américain a représenté :

105.640.733 dollars, *soit environ* 530 *millions de francs.*
Total général : **4.645 millions de francs.**

On arrive ainsi au total de près de 5 milliards que j'annonçais tout à l'heure et on comprend très bien que, dans ces conditions, le commerce extérieur américain ait pu se développer très largement sans le secours du pavillon national.

Toutefois, les Etats-Unis eux-mêmes fournissent l'exemple contraire d'un commerce ayant besoin, pour se développer, de confier ses transports au pavillon national. Pendant longtemps les produits du genre de ceux que nous venons d'énumérer, auxquels on pourrait joindre le tabac, les bois, etc., constituaient à peu près, à eux seuls, l'exportation américaine. Les statistiques des Etats-Unis ne permettent pas de savoir quelle était, en 1860, la proportion des produits fabriqués dans l'ensemble de l'exportation. Mais nous savons qu'en 1880, cette proportion atteignait 14 p. 100 seulement. Nous la voyons monter depuis lors chaque année, à 35,37 p. 100 en 1900, à 47,02 p. 100 en 1912 et on peut affirmer qu'en 1913 ou 1914, elle a dû atteindre ou dépasser 50 p. 100. Au fur et à mesure que cette progression augmente, les Américains se préoccupent de développer leur marine marchande, dont ils sentent l'utilité. C'est ainsi que de nombreux projets d'encouragements, par des moyens divers, ont été déposés et examinés depuis quelques années. C'est ainsi que des subventions considérables ont été données à des lignes régulières sur l'Amérique du Sud et sur certaines autres destinations. C'est ainsi, enfin, qu'à l'occasion de la création du Canal de Panama, s'est manifestée l'intention du Gouvernement de donner au pavillon américain, pour la traversée du Canal, un traitement de faveur. Si cette intention n'a pas été suivie d'effet, c'est à cause des complications diplomatiques que son annonce avait immédiatement soulevées et il est vraisemblable que les Américains trouveront, pour leur marine marchande, des moyens de protection échappant à cet inconvénient.

En résumé, l'exemple des Etats-Unis montre qu'un pays exportant des produits pour lesquels il jouit d'une sorte de monopole, peut très bien se passer de marine marchande, mais il montre également qu'un pays exportant des produits fabriqués ne peut pas, sans danger, les confier à un pavillon étranger, parce qu'en réalité, c'est à ses rivaux qu'il confierait le soin de livrer sa marchandise.

Il existe un autre pays, infiniment moins important que le premier, mais extrêmement actif, qui a développé d'une façon très remarquable son commerce extérieur depuis un demi-siècle, sans paraître avoir souffert de l'absence presque complète de marine marchande. Je veux parler de la Belgique. Il y a donc lieu d'examiner, ici encore, quel est le caractère particulier du commerce belge qui lui permet de ne pas redouter la concurrence du pavillon étranger. Tout d'abord, il convient d'attirer l'attention sur un fait un peu inattendu. Le commerce maritime de la Belgique ne tient pas, dans l'ensemble de son commerce extérieur, la place prépondérante que le commerce maritime tient dans le commerce extérieur de la France et dans celui d'autres pays continentaux. Il ne faut pas oublier, en effet, que la Belgique est un immense carrefour de routes commerciales, routes maritimes, routes terrestres et routes fluviales. C'est ce qui explique que, malgré l'énorme importance du port d'Anvers, le commerce de mer ne représente, dans l'importation belge, que 35,8 p. 100 des poids et 59 p. 100 des valeurs. A l'exportation, il représente 26,6 p. 100 des poids et 37,9 p. 100 des valeurs (1). Le commerce belge est donc principalement un commerce terrestre.

Il faut remarquer, en second lieu, que le commerce fait en Belgique est très loin d'être exclusivement un commerce de produits belges ou de marchandises destinées à la Belgique. Cela tient à un autre aspect du fait géographique que je signalais tout à l'heure : l'arrière-pays économique du port d'Anvers comprend un territoire étranger beaucoup plus important que celui de la

---

(1) V. *Tableau général du Commerce de la Belgique*, 1re partie, année 1912.

Belgique. Le commerce qui s'y effectue est, au point de vue des Belges, un commerce anonyme et sans personnalité et non pas un commerce national. Il est certain que les forces productrices de la Belgique n'en profitent pas moins de la proximité et de la bonne organisation du grand marché d'Anvers. Mais elles ne le dominent pas. Ajoutons encore que l'industrie belge exporte surtout des produits sans personnalité, des *Massenartikeln*. Un des rares produits fabriqués pour lequel les Belges aient une marque, est le fusil de chasse fabriqué à Liège. Encore est-ce un produit généralement bon marché et l'ensemble des exportations de fusils de chasse ne représentait pas plus de 18 millions de francs en 1912. En analysant les statistiques belges et en comparant les principales importations avec les exportations correspondantes, on acquiert l'impression très positive que les exportations relevées dans les statistiques au commerce spécial de la Belgique ne sont pas des exportations de produits belges. Voici quelques exemples.

Les laines, classées au premier rang, par ordre d'importance, figurent aux exportations pour 396 millions de francs. Si nous nous reportons aux importations, nous trouvons un chiffre de 428 millions de francs. La quantité de laines exportée est donc inférieure à la quantité de laines importée. Il en est de même pour le coton figurant pour 78 millions aux exportations et pour 211 millions aux importations ; pour les peaux brutes inscrites pour 119 millions aux exportations et 179 millions aux importations ; pour le maïs inscrit pour 44 millions aux exportations et pour 139 millions aux importations ; pour le caoutchouc, inscrit pour 109 millions aux exportations et pour 134 millions aux importations ; pour le lin inscrit pour 140 millions aux exportations et pour 108 millions aux importations ; pour le café inscrit pour 42 millions aux exportations et 76 millions aux importations ; pour les nitrates de soude, inscrits pour 31 millions aux exportations et pour 61 millions aux importations.

On trouve ainsi près d'un milliard d'exportations correspondant environ à 1350 millions d'importations. En somme, ces chiffres signifient qu'Anvers est un grand marché de laine, de coton, de

peaux brutes, de maïs, de caoutchouc, de lin, de café et de nitrates. Et il serait facile d'allonger encore la liste d'un grand nombre d'articles. — On comprend très bien que, dans ces conditions, la Belgique n'ait pas eu, jusqu'ici, à se préoccuper de faire naviguer sous pavillon belge des produits dont la plus grande partie ne sont pas des produits du sol ou de l'industrie belges. Toute proportion gardée, sa situation est un peu la même que celle de l'Etat de Hambourg ou celle de Rotterdam.

II. Nous arrivons maintenant à la seconde partie de notre programme, et il nous faut étudier les pays dont la prospérité économique et le commerce extérieur sont liés d'une façon certaine au développement de leur marine marchande. Là encore, nous aurons à nous demander par suite de quelles raisons cette solidarité existe entre le pavillon national et le commerce national. Les deux pays que nous examinerons à ce point de vue se recommandent l'un et l'autre par l'importance de leur commerce maritime. Ce sont l'Angleterre et l'Allemagne.

L'Angleterre offre un double caractère qu'il est indispensable d'analyser exactement. Ce n'est pas assez de dire qu'elle a une puissante flotte commerciale. Il serait peut-être plus exact de dire qu'elle en a deux. En effet, sur les 21 millions de tonneaux de jauge brute que représente le total de sa marine marchande, il y a environ 6 millions de tonneaux représentés par des navires de lignes régulières et 12 millions de tonneaux représentés par des navires tramps parcourant les mers dans un sens ou dans un autre, suivant les demandes de transport qui leur sont faites. Le reste de la flotte est composé de voiliers, de navires pêcheurs, remorqueurs, etc.

Ces deux catégories de navires, les navires réguliers et les tramps, sont loin de jouer le même rôle dans le développement du commerce extérieur. Les lignes régulières ont rendu d'immenses services à l'exportation des produits fabriqués anglais qui représente en valeur 78 p. 100 du total des exportations. Ces lignes ont imposé les marchandises provenant des manufactures et usines

anglaises pendant tout le temps qu'elles étaient à peu près sans concurrence ; elles les ont défendues, non sans succès, bien que souvent avec peine, contre la concurrence de rivaux très entreprenants. Les lignes régulières anglaises ont ainsi très utilement coopéré aux efforts des industriels et des négociants britanniques.

En ce qui concerne les tramps, au contraire, on peut dire que la situation est inverse. Ce n'est pas grâce à ces tramps que l'Angleterre exporte les immenses quantités de charbon qu'elle répand partout sur le monde. Elle a, en fait, pour ce charbon, une sorte de monopole du genre de ceux que je signalais pour certains produits américains. Elle n'a donc pas besoin du pavillon national pour assurer un débouché à la production de ses mines. La plus grande partie de ses gisements houillers, merveilleusement distribués sur le pourtour de l'Angleterre et de l'Ecosse, ayant de bons ports pour les desservir, possèdent par là même un tel avantage sur les gisements de l'Allemagne, par exemple, perdus au fond des terres en Westphalie ou en Silésie, que leur exportation se trouve pour ainsi dire assurée. Ce sont elles, au contraire, qui ont rendu à la marine marchande anglaise un service signalé en faisant vivre ses tramps et en leur fournissant un fret lourd de sortie pratiquement inépuisable. Depuis une dizaine d'années environ, l'Angleterre a exporté annuellement, en moyenne, plus de 60 millions de tonnes de houille sans compter les 20 millions de charbon de soute que ses navires, ou ceux de l'étranger, viennent prendre dans ses ports pour leur usage. En 1913, le total du charbon sorti d'Angleterre, soit pour l'exportation proprement dite, soit comme charbon de soute, atteignait le chiffre de 98 millions de tonnes. Si l'année 1914 avait été une année normale, il est à croire que le chiffre de 100 millions eût été atteint.

L'Angleterre nous fournit ainsi un double exemple. En premier lieu, celui d'une flotte de tramps due à l'abondance du charbon dans les gisements de Grande-Bretagne et à la merveilleuse disposition de ces gisements près du littoral, qui leur donne un avantage si marqué à l'exportation. En second lieu, une flotte régulière, instrument nécessaire d'un commerce très développé et

d'une industrie de fabrication qui peut redouter toutes les concurrences. Nous devons ajouter, pour être complet, que cette nombreuse flotte de tramps offre pourtant un avantage considérable à l'industrie anglaise. Elle permet, en effet, le retour, dans de très bonnes conditions de transport, et à un fret relativement bas, des marchandises encombrantes d'importation dont l'Angleterre a besoin. Sur les 768 millions de livres (19 milliards de francs) que représente son importation en 1913, les objets d'alimentation figurent pour 290 millions de livres, les matières premières pour 282 millions de livres et les objets fabriqués pour 196 millions de livres seulement (1). Il y a donc prépondérance de marchandises encombrantes.

L'Allemagne présente un phénomène beaucoup moins complexe. Elle aussi exporte surtout des marchandises fabriquées. En 1912, ces marchandises (fertige Waren) représentaient 5.787 millions de marks sur des exportations totales de 8.958 millions de marks au commerce spécial (2). Mais sa marine marchande est beaucoup plus homogène que la marine marchande anglaise. Elle ne comporte guère que des lignes régulières. En effet, sur 4.900.000 tonneaux que représente en chiffres ronds sa flotte commerciale, les lignes régulières absorbent plus de quatre millions de tonneaux et les deux grandes lignes « Hamburg-Amerika-Linie » et « Norddeutscher Lloyd » atteignent à elles seules un total de plus de deux millions de tonneaux. Les tramps ne figurent que pour un chiffre insignifiant, surtout si on ne relève pas sous ce nom les 400.000 tonneaux de voiliers qui naviguent sous pavillon allemand.

Cette homogénéité fait très bien ressortir le caractère politique de la flotte allemande. C'est essentiellement une flotte au service du commerce et elle a rendu, en effet, au commerce allemand, d'immenses services. Les armateurs de Hambourg et de Brême ne s'y trompent pas et j'ai souvent recueilli ce témoignage, en

(1) *Annual statement of the trade of the United Kingdom with foreign countries and british possessions*, 1913. Vol. I, p. 3.

(2) *Statistiches Iahrbuch fur das Deutsche Reich*, 1913, p. 171.

particulier de la bouche de ceux de Hambourg, que la marine marchande allemande s'était développée avant les moyens de production de l'empire. Il est facile, au surplus, de vérifier cette prétention des Hambourgeois et des Brêmois.

Les vieilles villes hanséatiques avaient toujours conservé un esprit d'entreprise maritime très marqué. Lorsque, au milieu du dix-septième siècle, les différents pays maritimes de l'Europe, voyant que le commerce maritime devenait de plus en plus lié au commerce terrestre, résolurent de réserver, chacun en ce qui le concernait, leur commerce de terre à leur pavillon national, les villes de la Hanse, qui ne faisaient partie d'aucun des grands empires souverains d'Europe, se trouvèrent dans une situation d'infériorité marquée. Hambourg souffrit, en particulier, de l'Acte de Navigation de Cromwell, qui, en 1650, interdit l'entrée en Angleterre, sous pavillon étranger, de toutes marchandises de long-cours. Ne pouvant plus décharger la cargaison de leurs navires, ni en Espagne, ni en France, ni en Angleterre ; ne trouvant pas dans l'Allemagne d'alors des débouchés suffisants, les Hambourgeois furent contraints de se renfermer dans les limites du cabotage et Hambourg tomba, en quelque sorte, au rang d'une succursale de l'Angleterre. Cette situation durait encore au moment du blocus continental et elle n'avait pas échappé à Napoléon Ier. Lorsqu'en 1850, l'Angleterre, détenant incontestablement le premier rang dans l'industrie et sentant qu'elle avait tout avantage à lutter à armes égales avec des concurrents moins puissants qu'elle, résolut d'abolir l'Acte de Cromwell, les Hambourgeois reçurent de cette abrogation un contre-coup des plus favorables. De 1850 à 1860, leur flotte doubla. Désormais, ils pouvaient librement commercer avec l'Angleterre. En 1866, la liberté générale des pavillons leur ouvrit tous les pays du monde ; leur esprit d'entreprise ne se trouva plus comprimé par les prohibitions auxquelles il s'était heurté pendant deux siècles et, bientôt, le développement même des pays allemands que leur situation géographique les appelait à desservir, devait leur fournir une nouvelle cause de prospérité.

Il est curieux de constater que, même avant l'essor économique de l'Allemagne, certaines circonstances favorisaient, dès le milieu du siècle dernier, la création de grandes Compagnies de navigation sur l'Amérique. A cette époque-là, en effet, l'Allemagne fournissait déjà une émigration importante aux Etats-Unis et la ligne de Brême du Norddeutscher Lloyd était ainsi assurée d'un précieux élément de trafic. Lorsque, après 1870, les forces productrices de l'Allemagne se développèrent de la façon que l'on sait, elles trouvèrent immédiatement à leur disposition des transports maritimes organisés qui les aidèrent puissamment dans la conquête des marchés extérieurs.

Tout a été dit sur l'activité, le zèle et la persévérance des commerçants allemands. Peut-être, ne s'est-on pas assez rendu compte que le meilleur agent du commerce extérieur dans les pays d'outre-mer était le plus souvent le représentant des Compagnies de navigation allemandes. Vivant en permanence dans le pays qu'il s'agissait d'ouvrir aux produits allemands, étant constamment informé des besoins de la clientèle locale par la surveillance journalière qu'il exerçait sur les importations, il se trouvait mieux placé que quiconque pour suivre l'évolution du commerce, se rendre compte des besoins de la clientèle et signaler aux chargeurs de sa nation l'intérêt qu'ils avaient à les satisfaire. Vis-à-vis des producteurs étrangers, au contraire, qui avaient l'imprudence de confier leurs envois au pavillon allemand, il n'avait pas les mêmes devoirs. Les intérêts de la Compagnie étaient beaucoup mieux desservis, en effet, si, au client étranger occasionnel, qu'une réduction de taux de fret avait pu lui amener, il substituait un client national, attaché à la Compagnie, non seulement par une solidarité de sentiments, mais aussi par la certitude qu'il trouverait en elle un défenseur et un protecteur.

Je n'ai pas à insister ici sur les détournements de clientèle dont les producteurs français ont été si souvent victimes, par suite de la facilité avec laquelle ils confiaient leurs envois aux pavillons anglais ou allemand. On a signalé les dommages que l'industrie textile, en particulier, a subis de ce fait. On a rappelé l'étrange

résultat auquel étaient arrivés les fabricants de champagne français en envoyant leurs produits à Londres pour atteindre de là leurs différentes destinations. La clientèle de l'Inde anglaise ne considère plus comme champagne authentique que celui qui porte la marque des docks de Londres. On pourrait multiplier à l'infini ces exemples.

Au contraire, le producteur français qui confie le transport de ses marchandises à une Compagnie française a les plus grandes chances d'être averti par elle des fraudes dont il peut être victime. On sait combien ces fraudes sont fréquentes de la part des industriels allemands ; malheureusement, ils ne sont pas seuls à employer ces procédés. Tout dernièrement, on me signalait, à ce propos, le fait suivant : à Singapour, depuis quelques années, tous les jaunes désireux de se moderniser coupent leurs longues queues de cheveux et tentent de se coiffer à la mode européenne. Malheureusement, la raideur de leur chevelure rend cette opération difficile. Pour en triompher, ils emploient des quantités considérables de cosmétique, à telle enseigne qu'un Chinois coiffé à la moderne userait, dit-on, deux bâtons de cosmétique par mois. Il en était résulté un envoi considérable de parfumerie de Paris pour Singapour. Cet envoi avait lieu sous pavillon français et était livré à la clientèle locale par les soins d'une maison française représentant la Compagnie de navigation. C'est un membre de cette maison qui découvrit, il y a peu de temps, l'existence, sur le marché de Singapour, d'objets de parfumerie présentant exactement la même apparence que les produits français. Le nom même du producteur français était reproduit avec quelques altérations. Le nom de la rue où il habitait était également indiqué ; on s'était contenté de modifier le numéro. Toute cette fabrication se faisait au Japon et les produits ainsi falsifiés étaient transportés par une Compagnie japonaise à Singapour. Il n'est pas besoin de dire que si le producteur français avait confié le transport de sa marchandise à la « Nippon Yusen Kaisha », qui vient précisément à Marseille, celle-ci se serait bien gardée de dénoncer la fraude dont elle profitait sur le parcours Singapour-Japon et le producteur

français, sans lien avec sa clientèle, l'aurait vue diminuer peu à peu, sans se rendre compte de la raison de cette diminution.

Revenons maintenant à la France. Après l'examen que nous venons de faire, nous sommes mieux en mesure de décider dans quelle catégorie il convient de la classer. Elle n'est évidemment pas un de ces pays neufs récoltant un excès de productions agricoles ou ayant, par suite d'un caprice de la nature, un monopole de fait pour certains de ses produits. Son exportation atteint, au commerce spécial, une valeur totale annuelle de près de 7 milliards de francs (6 milliards 880 millions en 1913) (1). Sur ce total, 4.380 millions, soit environ 60 p. 100, sont représentés par des objets fabriqués, c'est-à-dire par des objets pouvant être produits dans d'autres pays et, tout spécialement, dans les pays dont les pavillons font à la marine marchande française la concurrence la plus vive. Il est donc plus vrai, pour la France que pour tout autre pays, de dire que c'est à ses rivaux qu'elle confie le soin de transporter ses exportations quand ses expéditeurs chargent sous pavillon étranger.

Mais ce n'est pas assez de dire que la France exporte surtout des produits fabriqués. Il faut aller plus loin et analyser la nature de ces produits. La plupart sont des objets de luxe, se recommandant surtout par leur forme plus élégante, leur cachet artistique, leur qualité. Très peu cherchent à attirer la clientèle par le bon marché. Or, il convient de remarquer que des acheteurs quelconques sont juges du prix d'une marchandise ; il leur suffit de savoir compter. Au contraire, il est peu d'acheteurs qui soient à même de distinguer entre la marchandise soignée et celle qui a été l'objet d'une fabrication de camelote. Il faut une éducation pour cela. Tel est le cas, par exemple, pour l'ensemble des produits textiles, des vêtements, des objets de mode, dont le groupe représente environ un tiers en valeur de toutes les exportations françaises.

---

(1) *Tableau Général du Commerce et de la Navigation*. Année 1913. T. I.

Nous relevons, en effet, dans les statistiques, les chiffres suivants :

Exportations de soie, bourre de soie, soieries, etc.	588 millions, 9
Exportations de coton et objets de coton	511 millions, 5
Exportations de laines et objets fabriqués en laine	632 millions, 5
Exportations de lin et chanvre et objets fabriqués en lin et en chanvre	69 millions, 8
Vêtements et lingerie	252 millions, 6
Modes, fleurs et plumes	136 millions, 7
Total	2.192 millions, 0

Peut-être certains de nos grands couturiers ou de nos magasins de nouveautés échappent-ils au danger de livrer leurs produits sous pavillon étranger par la fréquence des relations personnelles que leur clientèle d'outre-mer entretient avec eux. Le passage et le séjour des étrangers à Paris et en France créent, en effet, entre eux et ces producteurs, un lien très avantageux au développement de cette branche de notre exportation. Mais cette clientèle, constamment renouvelée par des séries de séjours, se diminue constamment aussi par le fait qu'un intermédiaire se place entre elle et l'exportateur parisien aussitôt qu'elle est retournée dans son pays d'origine. Les Allemands, en particulier, font de grands efforts pour substituer, dans les pays éloignés d'Europe, la mode de Berlin à la mode de Paris et, quelque prestige que conserve encore cette dernière, il ne faut pas se fier aveuglément au bon goût des populations sans apercevoir le danger qui nous menace.

Même dans le compartiment des produits non fabriqués, il est des objets d'exportation française qui ont besoin, eux aussi, d'être présentés à la clientèle par des intermédiaires susceptibles d'en apprécier la valeur. Nos vins et eaux-de-vie, par exemple, qui représentent 265 millions d'exportation annuelle, ne sauraient être livrés à une clientèle éloignée, par des Compagnies anglaises ou par des Compagnies allemandes, sans courir le risque d'être dépréciés au profit de l' « Australian Claret », de l' « Australian Burgundy », des vins de Moselle ou du Rhin et même du « Deutsches Kognac », fabriqué dans le port franc de Hambourg. Ajou-

tons encore que, parmi les objets d'exportation française non classés par les statistiques, il faut relever les 566 millions de francs de colis postaux et les 656 millions de marchandises non dénommées, soit plus d'un milliard de francs, dans lequel les objets fabriqués et les articles de luxe tiennent certainement une grande place.

La plupart des industries françaises qui ont besoin de faire de l'exportation se voient donc dans la nécessité d'organiser un service de livraison national, si elles ne veulent pas mettre entre leurs clients et elles des intermédiaires qui sont des rivaux redoutables. C'est au moyen de leur marine marchande que les Allemands sont parvenus à répandre sur tous les marchés du monde, depuis une trentaine d'années, les objets de fabrication allemande qui, avant cette époque, étaient presque inconnus à la plupart d'entre eux. A coup sûr, l'effort persévérant des commerçants allemands a été pour beaucoup dans les résultats obtenus ; mais le transport sous pavillon allemand et la livraison par l'intermédiaire allemand, qui en est la conséquence, constituaient cependant une condition nécessaire du succès. Encore, faut-il remarquer que le produit allemand, battant presque toujours les produits concurrents par le bon marché, a moins besoin d'être recommandé à la clientèle que le produit de meilleure qualité, plus élégant, mais généralement plus cher, de l'industrie française.

Si nous voulons donc reconquérir sur les marchés de l'extérieur la place que nous nous sommes laissé prendre par les Allemands, il est indispensable de faire, en ce qui concerne la marine marchande, un effort semblable à celui qu'ils ont fait. Cet effort, ce n'est pas le Gouvernement seul, ce ne sont pas même les armateurs seuls qui peuvent le mener à bien. Il faut que les exportateurs ne se désintéressent pas, comme ils l'ont fait trop souvent, du sort de leur marchandise aussitôt qu'elle est sortie de France et qu'ils ont expédié la facture correspondant à sa livraison. Il est indispensable qu'ils la fassent suivre jusque chez le client, et l'intermédiaire le plus indiqué pour cette tâche est précisément la Compagnie de navigation française. Si les entreprises actuelles ne répondent pas aux besoins des exportateurs, il appartient à ceux-

ci de prendre l'initiative d'entreprises nouvelles. La profession d'armateur est ouverte à tout le monde. Elle n'est l'objet d'aucun privilège. Les industriels français possèdent les capitaux, l'expérience des affaires, l'esprit d'entreprise, c'est-à-dire tous les éléments nécessaires pour établir à leur profit un service de livraison maritime approprié à leurs besoins.

A coup sûr, une pareille initiative ne va pas sans un gros effort. Il serait puéril également de nier qu'elle comporte des risques importants. Mais l'industrie française est en face d'une nécessité absolue. Si elle veut faire de l'exportation, et il lui est indispensable d'en faire, elle doit se garder le plus possible du transport de ses marchandises sous pavillon étranger. Son intérêt immédiat peut se trouver souvent en contradiction, à ce point de vue, avec son intérêt éloigné. Toute économie sur le fret, quelque minime qu'elle soit, correspond à l'intérêt immédiat du négociant ou de l'industriel. Mais si, en réalisant cette économie, il s'expose, comme nous l'avons vu, à perdre sa clientèle elle-même, il est bien clair que son intérêt éloigné le pousse à transporter sous pavillon français. L'avenir de l'exportation française en dépend.

M. André Lebon. — L'Acte de Navigation de Cromwell, prohibitif du pavillon étranger, a été abrogé après deux cents ans de pratique rigoureuse au moment même où l'application de la vapeur à l'industrie et aux transports donnait une importance de premier ordre aux charbons anglais et fournissait à la marine anglaise un avantage tel qu'elle pouvait lutter désormais victorieusement, sans aucune protection, contre toutes les concurrences.

M. Carmichael. — Le contraste entre les agents de nos Compagnies de navigation et ceux des Compagnies allemandes est frappant. Le dédain du commerce est une faiblesse dont nous devons nous guérir. Les marchés en France pour les matières premières sont difficiles à établir, avec des magasins généraux *ad hoc* qui permettent les avances sur marchandises, comme à

Londres, Liverpool, Anvers et surtout Hambourg, où le transit est considérable et où le rôle de la finance est prépondérant, entre le lieu de production et les portes de l'usine transformatrice. La question la plus importante est celle des marchés. Au Havre, il existe un marché à terme merveilleusement organisé pour le coton, le café, etc...., et régularisé par la *Caisse de liquidation en marchandises.*

A la demande d'un de ses collègues, relative au prix du fret pratiqué par les navires français et les navires anglais, au départ de l'Inde anglaise, *M. de Rousiers* répond qu'il ne peut pas être fait de comparaison entre les prix des lignes régulières et ceux que peuvent accepter les navires « tramps » ou vagabonds. Il ne faut donc pas être surpris qu'ils pratiquent des taux de fret inférieurs à ceux que les navires de lignes régulières françaises inscrivent à leurs tarifs.

M. Georges Risler demande quels sont les moyens à employer pour relever la marine marchande en France.

M. André Lebon répond : la première constatation qui ressort de l'enquête est qu'il n'y a pas de prospérité pour la marine marchande, s'il n'y a pas collaboration étroite du commerce et de l'armement. L'armement seul est impuissant. Il faut bien voir, en effet, de quel courage fait preuve l'armateur qui crée une nouvelle ligne sans savoir quels résultats il va obtenir et de quel fret il pourra disposer. Si l'armement disparaît, ce sera aux commerçants à se charger eux-mêmes de leurs livraisons.

M. Heurteau. — A qui incombe le soin de rétablir les liens de solidarité ? Ce serait sans doute à la marine marchande qui devrait avoir le souci de rappeler à ses agents qu'ils doivent être des agents commerciaux, chargés de rechercher des affaires au lieu de solliciter des subventions. Les subventions ont fait oublier la question commerciale. Et pourtant, il se trouve des cargoboats qui gagnent de l'argent sans subvention. Ne pourrait-on déter-

miner les conditions nécessaires pour qu'une ligne de navigation, non subventionnée, gagne de l'argent ?

M. de Rousiers répond que les Compagnies exploitant des navires rapides (16 à 20 et même 24 nœuds) sont dans l'impossibilité de couvrir les frais énormes de cette navigation à grande vitesse. La subvention s'impose donc dans ce cas d'une façon absolue. Mais il existe des lignes exploitant des navires moins rapides, et même de simples cargoboats qui parviennent, avec l'aide modeste de la compensation d'armement actuelle, à soutenir la concurrence étrangère. Un grand nombre de ces Compagnies sont liées par des contrats à long terme avec des expéditeurs, qui leur fournissent du fret d'une façon à peu près régulière.

Deux conditions paraissent donc nécessaires pour la réussite d'une semblable exploitation : la première, d'être assuré des marchandises à transporter ; la seconde, de recevoir les allocations peu élevées que la loi de 1906, en vigueur depuis 9 ans déjà, leur permet de recevoir. Cette loi de 1906 est basée sur une formule à peu près normale. La compensation d'armement ne peut décider aucun armateur à entreprendre telle ligne plutôt qu'une autre, et il est bon qu'il en soit ainsi pour que la base de toute entreprise de navigation reste une base commerciale. D'autre part, la compensation d'armement apporte un soulagement utile aux charges spéciales du pavillon français et fournit ainsi aux armateurs français un moyen de lutter à armes moins inégales.

M. Colson. — La loi de 1906 est la seule qui n'ait pas été faite presque uniquement par les intéressés. Dans le vote des précédentes lois, ceux-ci avaient une telle prépondérance qu'il était impossible de leur refuser des primes énormes. La loi de 1906 a été faite au moment où un mouvement de réaction se produisait contre l'excès des charges.

M. de Rousiers. — Une nouvelle cause de la crise de la marine marchande se trouve dans l'incertitude du régime disciplinaire actuel qui a permis aux inscrits maritimes de se considérer comme

des ouvriers d'industries ordinaires, sans faire état de la différence énorme des conditions dans lesquelles se trouvent les uns et les autres. La loi en vigueur est restée souvent inappliquée ; un régime nouveau, soigneusement étudié avec le concours des intéressés, n'a jamais été discuté par le Parlement. Il en résulte que la Marine marchande française se trouve dans un état d'infériorité absolue à l'égard des marines étrangères, qui ont su conserver la discipline rigoureuse nécessaire pour la direction des hommes d'équipage isolés sur un navire et ayant à affronter des tempêtes pendant lesquelles le moindre relâchement dans la discipline peut amener des catastrophes.

M. Heurteau dit qu'après avoir vu, dans les dernières grèves, les officiers eux-mêmes se mettre en grève, il a pensé que l'industrie maritime était finie.

M. Colson est d'avis que toute la question est celle du personnel. Pendant longtemps on n'a pas osé le dire dans les Commissions officielles, mais c'est la vérité. Dans la préparation de la loi de 1906, une enquête a été faite qui a exigé la justification des raisons rendant particulièrement coûteuse la navigation sous pavillon français. On a constaté que les seules causes sérieuses se rattachent à cette question du personnel. On a cité, par exemple, un bateau qui a fait le même service, alternativement sous pavillon français et sous pavillon hollandais. Il voyageait dans un cas avec 21 ou 22 hommes d'équipage, dans l'autre avec 17. Quand on en demandait la raison, on répondait que les officiers ne pouvaient pas obtenir des matelots français un travail suffisant pour assurer le service avec le même effectif.

Pour l'assurance des accidents, les armateurs français justifiaient des dépenses importantes, tandis que les armateurs anglais les déclaraient négligeables. Il fallut presser les disposants pour leur arracher des exemples de fraudes qui expliquaient l'écart. Les accidents de travail se multiplient au moment de l'arrivée au port. Pendant longtemps les armateurs ont fait plus d'efforts pour arracher des subventions à l'Etat, avec l'appui des

inscrits, que pour réprimer ces abus. Il a fallu que ceux-ci devinssent intolérables pour les décider à protester contre ces faits et à les divulguer. Tant qu'on n'y mettra pas fin, il faudra renoncer à avoir une marine marchande capable de soutenir la concurrence étrangère.

***

La cinquième séance s'est tenue le 2 juillet 1915 et a été consacrée à une communication de M. Verbeckmoës, ancien armateur, et à des rapports de M. Isaac, président honoraire de la Chambre de commerce de Lyon, et de M. Angel Marvaud, publiciste, au nom du Syndicat des Exportateurs.

Communication de M. VERBECKMOËS

Ancien Armateur.

Les exportateurs, dit M. Verbeckmoës, se plaignent de n'avoir pas de lignes françaises régulières, les armateurs se plaignent du manque de fret de sortie. Leurs plaintes ne sont qu'en partie fondées. On objecte aux exportateurs qu'ils ont, à défaut de lignes régulières, par suite de la position géographique de la France, un grand nombre de lignes étrangères pour faciliter leur commerce. A cela l'exportateur répond qu'il y a pour lui une différence considérable entre une ligne étrangère et une ligne française. La ligne étrangère échappe à son contrôle et permet au commerce étranger de surprendre les secrets des négociants français.

M. Verbeckmoës expose ensuite les difficultés que rencontre la Marine marchande française, notamment l'absence de fret lourd à l'exportation, et il considère la situation géographique de nos ports sur le passage des longs-courriers venant du Nord comme plus favorable qu'on ne le dit généralement. Selon lui, le remède se trouverait dans des encouragements plus larges au pavillon français, sous forme de primes et de subventions plus élevées sur des destinations déterminées.

Rapport de M. ISAAC

Président honoraire de la Chambre de Commerce de Lyon.

M. Isaac ne croit pas à la solidarité entre les exportateurs et l'armement. On reproche au commerce d'exportation son indifférence et même pire que cela, une sorte de préférence pour les lignes de navigation étrangères.

Faut-il, dans le domaine des affaires, compter sur les sentiments de solidarité ? M. Isaac ne le croit pas. L'expérience montre que les questions de sentiment ne jouent en affaires qu'un rôle très effacé. Il ne faut pas s'en scandaliser : ceux qui dirigent les entreprises commerciales ont des responsabilités qui ne leur permettent pas de faire des générosités. Le plus souvent, ils travaillent avec l'argent des autres, et, quand ils payent des services rendus plus cher qu'ils ne valent, ils portent préjudice à ceux qui leur ont confié des fonds. Il ne faut donc pas trop compter sur le sentiment de solidarité pour obtenir en faveur de l'armement l'appui des commerçants qui font de l'exportation. Ceux-ci se laisseront guider uniquement par des considérations d'intérêt. Cela ne veut pas dire qu'à intérêt égal, le commerçant français ne donnera pas la préférence à l'armateur national ; il la lui donnera même avec quelques pour cent de différence, mais il ne résistera pas à des avantages sérieux. Il a, du reste, intérêt à ce qu'une concurrence existe. C'est ainsi que la surtaxe de pavillon est vue d'un mauvais œil par beaucoup de commerçants, surtout dans les périodes de grèves, quand les Compagnies de navigation sont impuissantes à assurer leurs services.

Les Compagnies de navigation, qui font appel à l'Etat pour obtenir des primes sous des formes diverses, voudraient pouvoir compter sur l'appui des exportateurs. Mais ceux-ci restent perplexes. Les primes à la navigation ne leur paraissent pas toujours justifiées. Tout le monde convient qu'elles ont donné lieu à des abus ou à des erreurs. Les subventions accordées à quelques lignes ne sont pas une garantie de l'excellence des services ; cer-

tains commerçants disent le contraire. Les Compagnies subventionnées ont souvent les défauts des administrations publiques. Elles sont bureaucratiques, dépourvues d'esprit commercial, leurs directeurs sont peu accessibles, leurs tarifs manquent d'élasticité. On remarque que d'autres Compagnies, qui font bien leurs affaires, tout en donnant satisfaction à la clientèle, ne sont pas subventionnées, et l'on se demande si le patronage de l'Etat ne porte pas malheur aux Compagnies, peut-être en leur communiquant les défauts inhérents aux monopoles d'Etat, en dispensant les bénéficiaires des efforts qui attirent ou retiennent la clientèle. De là le scepticisme de la généralité des commerçants en matière de navigation, exception faite pour ceux qui, en toutes choses, attachent une grande importance à la protection des pouvoirs publics.

L'idée d'établir un lien de solidarité étroit entre la navigation et l'exportation appelle encore d'autres réserves sur le commerce d'exportation lui-même. Il faudrait définir le mot d'exportation. Il s'emploie dans des sens assez variés. Dans le commerce parisien, il indique surtout l'exportation aux pays d'outre-mer et particulièrement dans l'Amérique du Sud. Le négociant exportateur est à proprement parler un commissionnaire, celui qui fait des achats sur place pour le compte d'un acheteur étranger, qui surveille ses expéditions, qui lui sert de répondant.

A côté de cette catégorie de commerçants qui se préoccupe surtout des prix et des commodités d'expédition, il est une catégorie non moins nombreuse et répandue dans toutes les branches du commerce, c'est celle des industriels ou producteurs qui vendent directement leurs produits tantôt au marché intérieur, tantôt aux marchés du dehors. Ceux-là ne sont pas qualifiés d'exportateurs, mais sont quand même ceux dont les exportations totalisées atteignent le plus gros chiffre. Mais si elles sont destinées à l'étranger, elles ne passent pas toutes, à beaucoup près, par la navigation. Le chemin de fer en emporte une très grande partie, non pas la plus grande en tonnage, mais peut-être la plus importante en valeur. Il serait intéressant de faire un travail de ventilation qui permît de distinguer quels

sont les articles de production française dont l'exportation s'est le plus développée depuis une vingtaine d'années. Je ne serais pas surpris que ce fussent ceux d'une grande valeur en peu de poids, les articles de luxe ou de demi-luxe. Pour ceux-là, les prix de transport ne jouent pas toujours le rôle capital, on exige surtout la rapidité et l'exactitude dans la livraison, sans parler de la clarté dans les conditions d'expédition et d'assurance. Le siècle présent est le siècle du colis postal. La clientèle va à la ligne qui a la meilleure réputation, peu importe qu'elle soit française ou étrangère, d'autant moins que le vendeur doit s'accommoder aux préférences et même aux préjugés de l'acheteur. Si celui-ci, Anglais ou Américain, indique une ligne étrangère, on est bien obligé de s'incliner.

Les défenseurs des lignes françaises font grand cas de l'argument d'indiscrétion pour détourner nos commerçants de confier leurs marchandises à des lignes concurrentes, allemandes notamment. Je ne crois pas que l'argument porte aussi souvent qu'ils le disent. Les étrangers qui cherchent à se renseigner sur nos affaires, sur nos produits manufacturés et sur nos clients, ne manquent pas de moyens pour le faire. La communication des adresses, le détail des produits expédiés, les prix, les assortiments, les modèles, tout cela peut s'obtenir aussi facilement et souvent plus exactement, soit au lieu de production, soit au lieu de consommation.

On a dit qu'un pays ne pouvait sérieusement développer son exportation s'il ne faisait pas d'abord l'effort d'organiser sa marine marchande. Je crois qu'il y a là une exagération. On peut très bien concevoir un pays exportant de plus en plus, soit par des lignes étrangères, soit surtout par rail. Je le répète, je crois que c'est là le cas pour la France, qui a beaucoup développé ses affaires avec ses voisins de l'Est à mesure que ceux-ci s'enrichissaient et augmentaient leur population. Je sais bien que l'Angleterre est notre principal client et qu'il faut traverser la mer pour y aller, mais si peu ; en tout cas, ces lignes, soit françaises, soit anglaises, n'entrent pas dans la catégorie des Compagnies au long-

cours, dont il a été surtout question, et en faveur desquelles on sollicite notre appui moral et financier.

J'ajouterai qu'une partie considérable de notre exportation en produits de luxe et de demi-luxe est transportée dans les malles mêmes des acheteurs, et échappe par conséquent au choix ou à la préférence du commerçant français.

En résumé, tout en trouvant très désirable le développement de notre marine marchande, je ne crois pas que celui de nos exportations y soit aussi étroitement lié qu'on l'a dit aujourd'hui, et il me semble que ce serait une illusion de la part de nos amis armateurs de compter en toutes circonstances sur le concours des commerçants français qui ont une partie de leur clientèle à l'étranger.

Je sais cependant tout l'intérêt qu'il y a à montrer le pavillon national dans tous les ports du globe, et je regrette profondément que nous n'ayons pas de fret de sortie, comme les Anglais ont du charbon, pour donner à notre marine marchande une base inépuisable. Les produits de notre sol, nos vins, nos fruits, nos fleurs ne constituent pas un tonnage comparable au combustible, et nous n'avons même pas, comme les Italiens par exemple, un excédent de population à transporter dans les autres parties du monde. Toutes ces considérations sont à retenir quand on parle chez nous de navigation.

M. de Rousiers est parfaitement d'accord avec M. Isaac sur ce point, que l'intérêt seul doit guider les relations entre les chargeurs et les armateurs. Mais il est important que les chargeurs ne se bornent pas à considérer uniquement leurs intérêts immédiats et étroits et tiennent compte de l'avenir des trafics auxquels ils s'intéressent.

M. Isaac ne paraît pas donner au trafic maritime la place importante qu'il occupe réellement dans l'ensemble de notre commerce extérieur. Ainsi qu'il a été rappelé dans une communication récente faite à la Section, le trafic maritime représente plus

de la moitié en poids et les deux tiers en valeur de notre commerce extérieur. En ce qui concerne particulièrement la Russie, à laquelle M. Isaac a fait allusion, notre commerce d'exportation se fait pour 95 p. 100 par mer et pour 5 p. 100 seulement par terre. Ces chiffres, il est vrai, comprennent les poids et non les valeurs que les statistiques ne nous révèlent pas. Mais l'écart est suffisant pour qu'on puisse affirmer que la valeur des marchandises transportées par mer de France en Russie, est supérieure à la valeur des marchandises transportées par terre. Ce résultat n'a d'ailleurs rien de surprenant. M. Isaac est très frappé des avantages de rapidité qu'offre la livraison par chemin de fer. Ces avantages sont incontestables, lorsque la circulation se fait sur un seul réseau et en grande vitesse. Mais quand on a affaire à des réseaux différents, à des pays différents et à des douanes différentes, comme c'est le cas pour la communication par terre entre la France et la Russie, on gagne souvent peu de temps à prendre la voie de terre. De plus, beaucoup de marchandises de prix sont exportées à des clientèles très lointaines, parfois même, la matière première dont elles sont transformées a elle-même une origine éloignée. C'est le cas, en particulier, pour la soie. La plus grande partie de la soie mise en œuvre dans les pays de grande industrie nous vient, en effet, d'Extrême-Orient et le pays qui consomme le plus de soie dans le monde entier est les Etats-Unis de l'Amérique du Nord, alors que la fabrication de ce précieux textile est surtout active en France. Or, malgré l'existence du Transsibérien, la soie continue à venir en France par mer.

Le danger du transport des produits français sous pavillon étranger paraît négligeable à M. Isaac. Il a confiance dans l'excellence, l'élégance et la qualité de nos produits pour lutter contre la camelote étrangère. Malheureusement, des faits récents montrent que le produit de luxe ne se défend pas si facilement contre la concurrence des imitations plus ou moins frauduleuses. La France aurait le plus grand tort de conserver une confiance aveugle dans la supériorité de sa fabrication et de se laisser enlever, par des concurrents moins consciencieux ou s'appliquant

moins à la qualité du produit, les marchés d'exportation tant anciens que nouveaux. La clientèle des premiers se laisse souvent tenter par le bon marché ; la clientèle des seconds n'a généralement pas l'éducation nécessaire pour faire la différence du produit de luxe et du produit de fabrication courante. Il faut donc maintenir autant que possible un lien étroit entre l'industriel français et sa clientèle étrangère. Ce lien est forcément brisé s'il confie ses transports au pavillon d'une nation rivale.

Rapport de M. Angel MARVAUD

Publiciste,

Délégué de la Chambre du Commerce d'exportation.

Il peut paraître, sans doute, prématuré de prétendre apporter des solutions au problème des relations du commerce d'exportation et de la marine marchande, problème qui, déjà si délicat avant la guerre, se complique encore aujourd'hui de toute notre incertitude actuelle au sujet de la situation où nous nous trouverons demain. Une seule chose me semble certaine : c'est que, quel que soit l'état de nos ressources lors de la signature de la paix, nous aurons à supporter, — pendant de longues années, sans doute, après la fin des hostilités, — les effets d'une crise qui affectera à peu près toutes les branches de notre activité économique, et qui sera d'autant plus grave qu'elle ne sera pas particulière à notre pays, mais s'étendra vraisemblablement, plus ou moins, à toute l'Europe, je dirai presque au monde entier.

En ce qui concerne, en particulier, notre flotte marchande, déjà si insuffisante à nos besoins avant la guerre, il est à craindre qu'elle le soit davantage encore après le retour à la situation normale, et l'on n'entrevoit guère, malheureusement, la possibilité d'y remédier, du moins immédiatement, soit en faisant appel aux chantiers d'autres pays, notamment de l'Angleterre, qui auront assez à s'occuper de réparer leurs propres pertes, soit en recourant

à nos chantiers nationaux, lesquels, faute surtout de main-d'œuvre, seront placés dans une situation particulièrement difficile. A cet égard, il est permis, je crois, de dire, d'une façon générale, que cette question de la main-d'œuvre sera une des plus impérieuses et des plus difficiles à régler, lors du rétablissement de la paix, quelle que soit la branche de notre activité économique que l'on envisage.

Quant aux remèdes proposés pour relever notre marine marchande, ils ne sont pas nouveaux ; ils sont excessivement nombreux et parfois même contradictoires. Le malheur est peut-être que l'on ait trop tendance, chez nous, à aborder l'étude de ce problème avec des idées préconçues et à en rechercher la solution dans des mesures trop radicales ou trop exclusives, selon le tempérament ou les préférences de chacun.

La Chambre du Commerce d'exportation, comme son nom même l'indique, a pour but de défendre les grands intérêts de l'exportation française. Parmi ses membres, et au sein même de son Comité, figurent, à côté d'exportateurs proprement dits, des négociants-commissionnaires, des fabricants appartenant aux industries les plus diverses, des banquiers s'intéressant particulièrement aux affaires d'exportation, et aussi la plupart de nos grandes Compagnies de navigation et enfin des exportateurs, dont les noms figurent, en même temps, dans les Comités d'administration d'entreprises maritimes.

Elle est donc particulièrement désireuse de voir résoudre dans les meilleures conditions le problème de la marine marchande. La plupart des solutions proposées jusqu'ici me paraissent entachées d'un même défaut, qui est, dans la bouche de leurs promoteurs, de s'exclure d'ordinaire les unes les autres, alors que chacune, considérée en soi, peut renfermer une part de vérité, et qu'il y aurait l'intérêt le plus évident, au point de vue national, à chercher un terrain d'entente, qui permît à toutes ces solutions de se fondre et de se concilier.

C'est ainsi que certains esprits ne voient le salut de notre marine marchande que dans l'aide et le secours de l'Etat. Je lisais,

ces jours-ci, par exemple, sous la plume d'un de nos économistes les plus en vue, qu'il fallait, purement et simplement, en revenir à la vieille ordonnance de 1816 et rétablir la surtaxe du pavillon. Il va sans dire qu'une solution aussi absolue ne soit pas du goût des libre-échangistes. Pourtant, on peut croire qu'un système basé sur la surtaxe de pavillon serait, quand même, supérieur à tous égards à celui des primes, que l'expérience semble avoir condamné.

Sans aller jusqu'au rétablissement de l'ordonnance de 1816, d'autres adeptes du protectionnisme, — ceux-là plus modérés, — se contenteraient que l'on frappât, à l'imitation de l'Angleterre, les navires étrangers, qui fréquentent nos ports, de taxes plus élevées pour les phares, bouées ou relèvement d'épaves, que nos propres navires.

Quelle que soit la dose de protection que l'Etat doive accorder à la marine marchande nationale, il me semble bien certain, en tout cas, que cette protection est indispensable, ne serait-ce que pour remédier aux conditions d'infériorité dans lesquelles notre pays est placé, par suite de sa situation géographique ou de la pénurie de fret lourd dans nos ports, vis-à-vis de nos concurrents septentrionaux. Et il ne viendra, je crois, non plus à l'idée de personne, au retour de la paix, de rouvrir tout grands nos ports aux Compagnies de navigation germaniques, comme nous l'avons fait si généreusement et si légèrement avant cette effroyable guerre.

Dans le même ordre d'idées, on préconise l'établissement, chez nous, de tarifs combinés, qui ont donné de si excellents résultats outre-Rhin, — des modifications à notre régime économique, de façon, par exemple, à ne plus laisser les Allemands exploiter largement nos ports coloniaux, grâce à la clause de la nation la plus favorisée. — On demande encore, et avec infiniment de raison, l'amélioration de notre outillage national, l'extension de notre réseau de voies navigables, un meilleur aménagement de nos ports, etc.

La réalisation de tous ces projets implique seulement, en dehors naturellement d'une bonne gestion des finances publiques,

l'entente de tous les intéressés. Mais cette entente n'est pas impossible, à la condition que chacun fasse preuve de beaucoup de bonne volonté et soit précisément imbu de la grandeur et de la nécessité de l'œuvre nationale à réaliser.

Il importe aussi que l'Etat ne reprenne pas d'une main ce qu'il donne de l'autre. Tous les secours qu'il pourra accorder à la marine marchande ne serviront à rien, si, en retour, il persiste à la grever de charges toujours plus lourdes. Vous savez, Messieurs, à quoi je fais allusion. La situation faite depuis un certain nombre d'années à nos armateurs, et conséquemment à notre commerce d'exportation, est devenue si grave, que certains n'ont vu de remède que dans la suppression de l'Inscription maritime. Notre Chambre a elle-même, plus d'une fois, avant la guerre, émis des vœux tendant à ce que des modifications fussent au moins apportées à un régime évidemment désuet et qui ne correspond plus aux circonstances actuelles. Toutefois, et à supposer que ce soit le régime même de l'Inscription maritime qu'il faille accuser, il me paraît qu'il y a ici encore des transitions à ménager, des intérêts particuliers très respectables dont il importe de tenir compte. Au lendemain des glorieuses journées de Dixmude, du blocus de l'Adriatique et de l'expédition des Dardanelles, où tant d'inscrits — fusiliers et marins — ont fait si brillamment leur devoir, n'estimera-t-on pas que nous avons contracté une nouvelle dette envers eux ?

Sans se montrer ingrate à l'égard d'aucun de ses enfants, la France se doit, cependant, de ne protéger aucun d'eux au détriment des autres. Le temps n'est plus aux persécutions ; il ne faut plus, en particulier, que l'Etat continue à poursuivre de ses foudres les entreprises maritimes, uniquement parce qu'elles travaillent au développement de notre expansion, tout en cherchant à sauvegarder, le mieux possible et dans l'intérêt même du pays, leurs propres affaires. Si l'Etat peut protéger la marine marchande et aider à son relèvement, il doit donc le faire franchement, au grand jour, et sans arrière-pensée d'aucune sorte.

Il paraîtra peut-être aussi que le concours de l'Etat — dans des

proportions et avec des modalités qu'il ne m'appartient pas d'examiner plus longuement — ne saurait suffire, à lui seul, dans une question aussi complexe. Il appartient aux principaux intéressés, aux armateurs, aux banquiers et aux commerçants eux-mêmes, de faire preuve, dans ce domaine comme dans tous les autres, de plus d'initiative et de plus d'esprit de solidarité. La guerre actuelle, et c'est là un de ses heureux résultats, qui nous consolent un peu de tous nos deuils, nous aura appris à mieux apprécier la valeur et l'utilité des grands sacrifices ; elle nous aura appris, espérons-le, à faire davantage abstraction désormais de notre individualisme souvent excessif et à mieux comprendre les bénéfices de la solidarité.

C'est par ce vœu que je terminerai cet exposé.

Quelques mois avant la guerre, le Musée social m'avait fait l'honneur de me charger d'une mission d'enquête en Allemagne, à l'effet d'étudier les conditions des gens de mer et de me renseigner, en même temps, sur la situation exacte des grandes Compagnies de navigation de Hambourg et de Brême. Cette enquête, les événements m'ont empêché de la mener à bonne fin. Néanmoins, mes études préparatoires étaient suffisamment avancées pour me donner la conviction, d'une part, que les Compagnies de navigation allemandes ont joué le rôle principal dans l'expansion économique et mondiale de l'Empire d'outre-Rhin ; et, d'autre part, qu'elles ne sont arrivées à remplir ce rôle que grâce à une entente étroite à la fois entre l'Etat et les intéressés, et des intéressés entre eux. Eh bien, je crois que, chez nous aussi, après la guerre, le relèvement de notre marine marchande sera un des problèmes dont nous devons nous occuper le plus activement.

Notre commerce extérieur y est directement intéressé, car il ne me paraît pas douteux, qu'au moins pour les articles manufacturés, c'est un fait, maintes fois démontré par l'expérience, que le pavillon précède la marchandise. Mais je vais plus loin, et je déclare que cette question est une de celles aussi où pourra le mieux se manifester notre énergie nationale, et qui aura, par suite, les plus heureux effets sur toute notre activité économique

et toute notre expansion au dehors, justement parce que sa solution exige la concentration de toutes les forces du pays, l'application sincère et intégrale de la solidarité entre tous les citoyens, en dehors de toute divergence de doctrines, de castes et d'intérêts.

Au cours de la même séance, M. Paul de Rousiers, secrétaire général du Comité des Armateurs de France, a présenté le rapport suivant :

Rapport de M. Paul de ROUSIERS

L'importance de l'Emigration russe dans les Transports maritimes allemands.

Depuis de longues années, l'émigration allemande d'outre-mer a diminué d'une façon très sensible. Alors que, dans la période qui s'étend de 1870 à 1893, les statistiques signalent parfois un chiffre d'émigrants allemands atteignant 200.000 individus, les chiffres afférents à la période 1894 à 1914, c'est-à-dire à ces vingt dernières années, ne dépassent qu'une seule fois (en 1894) 30.000 et se tiennent en moyenne aux environs de 20.000.

D'autre part, les statistiques allemandes officielles (Statistisches Iahrbuch für das Deutsche Reich 1913) nous indiquent que l'émigration d'outre-mer, pendant la même période de 1894 à 1914, par les seuls ports de Brême, Hambourg et Stettin, a dépassé souvent le chiffre de 300.000 et approché parfois celui de 400.000. Ces transports ont lieu uniquement sous pavillon allemand et ils expliquent en grande partie les résultats heureux de l'exploitation des grandes Compagnies de navigation allemandes, en particulier de la Hamburg Amerika et du Norddeutscher Lloyd, qui s'adonnent spécialement au transport des émigrants. Les émigrants étrangers constituent donc pour la marine marchande allemande un fret très enviable. Cela se comprend aisé-

ment. Le passage d'un émigrant d'Allemagne dans l'Amérique du Nord coûte de 150 à 175 francs environ. Etant donné que les Compagnies exploitent des navires comportant des aménagements considérables pour les émigrants, le fait d'embarquer un émigrant de plus dans ces conditions, constitue pour elles un bénéfice brut qui ne peut pas être estimé à moins de 100 francs. Si on multiplie ce chiffre par celui de 300.000 ou 400.000, on obtient une somme de 30 ou 40 millions, plus que suffisante pour rémunérer très largement les 300 millions de marks de capital engagés dans les deux entreprises de la Hamburg Amerika et du Norddeutscher Lloyd.

Cela est tellement vrai, que lorsqu'en 1908, l'émigration vers les Etats-Unis par les ports allemands a baissé tout d'un coup dans une très large mesure, par suite de la crise financière qui sévissait alors (346.000 émigrants en 1907 contre 86.000 en 1908), la Hamburg Amerika et le Norddeutscher Lloyd n'ont pas donné de dividende pour cet exercice, alors que depuis plusieurs années, ces entreprises distribuaient 6, 8 et même 12 p. 100.

Cet afflux des émigrants étrangers vers l'Allemagne n'est pas uniquement le résultat de circonstances économiques et géographiques. Sans doute, un des grands réservoirs actuels de l'émigration se trouve dans l'est de l'Europe et beaucoup d'émigrants originaires de ces régions sont amenés à emprunter le territoire allemand pour se rendre à un port d'embarquement, mais ce port d'embarquement pourrait être aussi bien un port anglais, hollandais, belge ou français qu'un port allemand. C'est là qu'intervient la police de l'Empire pour rabattre sur la marine marchande allemande la précieuse clientèle des émigrants. Des postes de contrôle sont établis sur les frontières de l'est et du sud de l'Empire. Ils ont pour mission de vérifier que les émigrants entrant sur le territoire allemand ne présentent aucun danger, soit au point de vue des maladies contagieuses, soit au point de vue politique et qu'ils sont munis de toutes les pièces administratives exigées. Sous prétexte d'exécuter ces vérifications, les postes de contrôle renvoient, depuis de longues années, tous les émigrants

qui se présentent avec un billet d'embarquement pour une Compagnie étrangère et admettent au contraire ceux qui présentent, en même temps que les papiers exigés, un billet d'embarquement pour une Compagnie allemande. Ces pratiques existent depuis longtemps déjà. Elles ont été dénoncées notamment et appuyées de preuves irrécusables dès l'année 1903 par lord Inverclyde, président de la Compagnie Cunard, dans une lettre adressée au journal *Le Times*.

Il est donc avéré qu'un élément important de la prospérité des grandes Compagnies de navigation allemandes tient aux mesures de police imaginées par le Gouvernement de l'Empire pour leur assurer une grosse clientèle d'émigrants.

La plupart de ces émigrants appartiennent, politiquement, soit à la Russie, soit à l'Autriche-Hongrie. En 1912, dernière année pour laquelle nous ayons des résultats de détails sous les yeux, près de 124.000 émigrants russes s'étaient embarqués dans les ports allemands et l'Autriche-Hongrie avait fourni plus de 153.000 émigrants. Il est clair que la Russie et l'Autriche-Hongrie auraient pu théoriquement protester contre la violence faite à leurs émigrants pour les embarquer sous pavillon allemand. Elles auraient pu également faire des règlements interdisant à leurs émigrants de s'embarquer ailleurs que dans leurs ports nationaux. La situation politique ne leur permettait alors de prendre aucune de ces deux initiatives.

Mais lorsque les hostilités actuellement en cours auront pris fin, la Russie sera tout à fait en mesure d'interdire à tous ses émigrants nationaux de s'embarquer par les ports allemands. On peut même dire qu'un règlement de ce genre s'imposera. La France aurait, en tout cas, un intérêt très grand à le provoquer en demandant au Gouvernement russe de favoriser le transport, sous pavillon français, des émigrants que le pavillon russe ne pourrait acheminer lui-même vers leur destination. Dès à présent, il convient d'étudier si une disposition tendant à ce but ne pourrait pas être insérée dans le traité de paix. En tout cas, l'attention de nos diplomates doit être attirée de ce côté. On atteindrait, en effet,

un double but en réglant cette question dans le sens que nous indiquons : 1° on porterait un coup fatal aux Compagnies de navigation allemandes ; 2° on fournirait à notre propre pavillon un élément de fret qu'il ne lui est pas possible de trouver en France.

***

La discussion s'est poursuivie dans la séance du 10 avril 1916.

M. le Président invite la Section à faire choix d'un rapporteur général pour exposer les conclusions des discussions qui se sont poursuivies sur la Marine marchande. M. de Rousiers est proposé à l'unanimité.

M. le Président, au nom de la Section, remercie M. de Rousiers de son acceptation.

Rapport de M. PONSOT

Exportateur.

Les Relations maritimes avec la Côte occidentale de l'Amérique espagnole.

TRANSPORTS MARITIMES ET ASSURANCES

Les relations maritimes avec les pays espagnols de la Côte occidentale d'Amérique ont fait, depuis 20 à 25 ans qu'il n'existe plus de Compagnies françaises desservant ces régions, l'objet de beaucoup de travaux, dont quelques-uns fort intéressants, mais la question n'a point fait un pas et les desiderata des exportateurs travaillant avec ces régions n'ont encore reçu aucune espèce de satisfaction.

Les relations sont actuellement assurées d'une façon correcte, il faut le reconnaître, par la Compagnie anglaise du Pacifique (The Pacific Steam Navigation C^y^) au départ de Liverpool-La Pallice, puis par les services de la Compagnie Lamport et Holt, au départ du Havre, et, avant la guerre, par les deux Compagnies allemandes Kosmos et Roland, au départ d'Anvers.

Notre commerce d'exportation déplore donc toujours l'absence du pavillon français pour ses transports de marchandises vers le Chili, le Pérou, la Bolivie, l'Equateur et la partie occidentale de la Colombie.

On ne peut pas, en effet, considérer comme service régulier les quelques bateaux que la Compagnie des Chargeurs Réunis a, de temps en temps, fait passer du golfe de Californie au Chili et de là en Europe par la voie de Magellan, pas plus qu'on ne peut considérer comme un service français celui fait par les deux ou trois vapeurs affrétés à la Compagnie havraise péninsulaire par la Compagnie anglaise Lamport et Holt. On pourrait même regretter à ce sujet qu'un service, rémunérateur pour un armateur anglais en affrétant des navires français, ne puisse pas être suffisant pour qu'une Compagnie française s'y intéresse directement.

Les services de la Compagnie anglaise du Pacifique sont bien établis et sont d'un précieux concours au commerce français d'exportation, mais il est fatal que cette Compagnie profite du quasi-monopole dont elle jouit et les frets payés pour la Côte du Pacifique sont très élevés.

Le commerce français s'est trouvé, de ce chef, en état d'infériorité vis-à-vis du commerce allemand, car malgré le syndicat formé entre les Compagnies, beaucoup de commissionnaires de Hambourg et de Brême pouvaient obtenir des déclassements de marchandises ou des conditions spéciales qu'il était absolument impossible, pour des chargements de la nature de ceux que fait le commerce français, d'obtenir de la Compagnie anglaise. En outre, s'il est juste de reconnaître les services de cette Compagnie, il faut aussi remarquer qu'elle a agi souvent avec un certain sans-gêne vis-à-vis des exportateurs français, et que, fréquemment, elle a laissé des marchandises sur le quai à La Pallice, faute de place, les vapeurs arrivant à peu près avec leur plein de Liverpool. Il nous est souvent arrivé de voir des marchandises attendre quinze jours ou un mois un départ, au plus grand préjudice de notre clientèle et de nous-mêmes.

Cette situation ne se serait évidemment pas produite avec un

service français partant du Havre, de Saint-Nazaire, de La Pallice et de Bordeaux, puisque nous ne nous serions pas trouvés devant l'inconvénient impossible à vaincre qu'est celui d'un bateau arrivant dans une escale avec 200 tonnes de creux pour 700, 800 ou 1.000 tonnes de marchandises à charger.

La Compagnie anglaise du Pacifique avait, il faut également le reconnaître, augmenté le service de ses cargos, mais cela présentait un autre inconvénient pour les expéditeurs français, c'est que des marchandises pressées, comme par exemple les articles de mode expédiés de Paris pour le vapeur postal, ne lui étaient pas remises et étaient attribuées aux cargos partant dix jours plus tard, mettant quinze jours de plus que le vapeur rapide. Il s'ensuivait que ces marchandises délicates et pressées restaient en route deux mois au lieu d'un, et quelquefois davantage.

Le service combiné de la Compagnie Lamport et Holt, à l'escale du Havre, ne pouvait être employé que pour des marchandises de gros tonnage ou dont le départ ne présentait aucun caractère d'urgence, car ces vapeurs partaient rarement à la date indiquée et employaient couramment six semaines ou plus, à faire le voyage de France à Valparaiso.

Le gros inconvénient de ce service résidait dans les frais de séjour et de place exagérément élevés au Havre, frais qui étaient fatals, par suite de l'irrégularité des départs et des renvois constants de ceux-ci, une fois qu'ils étaient fixés. Il n'était pas rare de voir un paquebot retarder de huit, dix et même quinze jours.

Le service allemand au départ d'Anvers était, lui, infiniment meilleur et, s'il était lent, il était plus fréquent, se prêtait souvent à des combinaisons d'économie du côté du fret, et avait aussi l'avantage d'offrir des services directs sans transbordement à Valparaiso, pour les ports compris entre cette ville et le Pérou.

Mais il avait l'énorme inconvénient de ne pas présenter beaucoup de discrétion et il nous a été fréquemment donné de constater que des renseignements avaient été fournis, soit par les agences, soit par le bord, à des concurrents allemands de Hambourg et de

Brême. Malgré cet inconvénient très grave, un gros courant de chargements se faisait par la voie d'Anvers.

Ce service avait d'abord constitué pour les Compagnies anglaises une très dure concurrence et les Compagnies allemandes avaient, à un moment donné, absorbé la plus grosse partie du fret. Lorsque fut conclu, entre les Compagnies de navigation, l'arrangement connu sous le nom de Conférence, qui était un syndicat destiné à éviter la lutte entre elles, une grosse partie du fret retourna aux Compagnies anglaises, mais, dans l'année qui précéda la guerre, les Compagnies allemandes, estimant avoir fait un marché de dupes, violaient ouvertement cette Conférence et consentaient des concessions ou des déclassements qui eurent pour résultat de leur ramener une grosse partie du fret.

L'origine de ces services allemands mérite d'être notée. Il y a une trentaine d'années, il existait, uniquement, une ligne entre Brême, Hambourg, Valparaiso et Callao, connue sous le nom de Compagnie Kirstein. Les bateaux de cette Compagnie faisaient le service en 45-50 jours et n'étaient guère que des cargos recevant quelques passagers et leur offrant un confort tout à fait relatif. Ensuite, fut établi le service de la Compagnie Kosmos, qui constitua déjà une grosse amélioration et obligea la Compagnie anglaise du Pacifique à mettre en service de nouveaux steamers plus confortables et plus rapides.

Vers 1898-1899, les Compagnies Kosmos et Kirstein fusionnèrent et la Kosmos subsista seule en nom. Elle augmenta tous les jours ses services, le nombre de ses paquebots, leur importance et leur confort. Vers 1906, elle était arrivée à avoir une ligne spéciale pour Valparaiso, une ligne spéciale pour Le Callao, une ligne spéciale pour San Francisco et Seattle. Elle avait en même temps créé une ligne viâ Gênes, Cadix, Valparaiso pour cueillir le fret italien et espagnol, pour favoriser celui de l'Allemagne du Sud et pour détourner le fret suisse de la voie française. Ces services alternaient de telle façon qu'il y avait jusqu'à trois vapeurs par quinzaine, reliant l'Allemagne à la Côte occidentale de l'Amérique du Sud.

Un nouveau service allemand fut alors établi en concurrence avec la Kosmos, par la Hamburg Sud Amerikanische, avec quelques grands vapeurs empruntés aux lignes de New-York et dont celles-ci n'avaient pas l'emploi à cette époque.

Ce service ne dura pas en raison des années de crise qui se sont succédé depuis 1908 et la Kosmos elle-même réduisit ses lignes, mais continua à assurer un départ très régulier tous les quinze jours, ainsi que son service de la Méditerranée.

Par contre, un service établi par la Compagnie Roland avec des cargos se développa très sérieusement et, au moment de la guerre, cette Compagnie était arrivée à être une concurrence très gênante pour la Kosmos.

Il m'a semblé indispensable de rappeler ces antécédents pour lutter contre un préjugé ou, plus exactement, contre une affirmation qui a été chaque fois émise lorsqu'il a été question d'organiser un service français vers le Pacifique, à savoir, qu'il n'y avait pas les éléments de ce service et qu'il n'existait pas, pour qu'il pût prospérer, assez de fret pour le Pacifique. Il se peut que la relative rareté du fret français pour cette destination fasse *a priori* penser que la ligne dont nous désirerions voir l'organisation se réaliser, semble ne pas justifier les sacrifices que représente une entreprise de ce genre, mais si cependant quatre Compagnies anglaises et allemandes travaillent à détourner le fret français et trouvent intérêt à venir le cueillir, cela permet d'affirmer que l'importance de ce fret est déjà considérable. Comme tous les exportateurs ont constaté l'impossibilité de s'occuper de certaines affaires, précisément par suite de l'absence de Compagnies françaises permettant l'enlèvement de certaines marchandises de certaines régions de la France, on a le droit d'espérer, surtout après la guerre et quand on pourra offrir certains produits français en substitution à des analogues allemands, qu'un service français trouvera largement de quoi vivre et même prospérer.

Comme il est facile de faire des affirmations du genre de celle qui précède, mais qu'il est quelquefois difficile de les établir, je

désire, pour éviter cette critique, donner un exemple que je crois typique.

Le Chili est un gros consommateur de bouteilles à vin ; chaque année, il importe des quantités énormes de bouteilles vides bordelaises, mais provenant directement de Hambourg. Or, si l'on compare le prix des bouteilles fob. Hambourg et fob. Bordeaux, on constatera que celui-ci est presque plus réduit en France qu'en Allemagne, mais l'exportateur d'Hambourg a, dans le port même, soit des voiliers, soit des vapeurs qui lui emportent sa marchandise à des prix abordables, tandis que l'exportateur français se trouve d'abord devant des manutentions et transbordements à Bordeaux, puis devant une surcharge de fret de Bordeaux à La Pallice, et enfin devant les frets très élevés demandés par la Compagnie anglaise du Pacifique pour ces marchandises de gros volume dont elle n'a cure.

Si l'on envisage l'expédition de ces mêmes bouteilles de Bordeaux à Anvers, on se trouve devant une majoration de fret encore plus sensible du fait de ce même transbordement dont il est question plus haut, et il vient s'y ajouter des délais qui représentent des pertes d'intérêts considérables.

Il s'ensuit que le prix de revient des bouteilles françaises au Chili est plus élevé que le prix allemand, malgré le coût initial plus bas d'une qualité meilleure.

Cet exemple peut également s'appliquer aux bouchons produits à bon compte dans la région du Lot-et-Garonne et des Landes, mais qui finissent par coûter 15 ou 20 p. 100 plus cher que les bouchons expédiés du Portugal à Hambourg et de Hambourg au Chili.

Quant aux ciments de la région du Sud-Ouest, il leur est absolument impossible de concurrencer les ciments belges ou allemands, ce genre de marchandise ne pouvant pas supporter le transbordement. J'estime être en droit de dire que s'il y avait un bon service français partant de Dunkerque, touchant au Havre ou à Boulogne et à Bordeaux, une infinité de marchandises françaises pourraient être offertes sur les marchés du Pacifique, en concurrence, non seulement de qualité, mais encore

de prix, avec les marchandises analogues allemandes qui ont su prendre leur place, grâce à un système de transport avantageux.

Enfin, s'il est évidemment de première importance pour un service maritime de s'assurer un fret lourd qui remplisse ses cales, il est permis de se demander s'il n'est pas encore plus intéressant d'avoir ce riche complément de fret qu'offre la France, de marchandises chères, payant les première et deuxième classes de classification la plupart du temps et infiniment plus avantageuses par conséquent, pour l'armateur, que des produits de bataille, voyageant aux tarifs les plus réduits. Tous les exportateurs savent que les 5 à 600 tonnes à 60 et 80 francs chargées à chaque départ à Anvers par la Kosmos intéressent cette Compagnie certainement plus que les 2.000 tonnes à 20 et 22 francs qu'elle charge à Hambourg. L'utilité de celles-ci ne se discute pas, et on les retrouvera toujours au moment où on en aura besoin et où on leur permettra, par un taux réduit, d'être offertes au loin.

Si, comme on peut l'espérer, notre Gouvernement, lorsqu'il sera débarrassé des soucis de la guerre, cherche à organiser notre exportation et notre influence à l'étranger, il est certain qu'il pensera à revenir à la politique des traités de commerce. A ce moment, il ne pourra pas perdre de vue notre grand produit d'exportation, le vin (1).

Je ne veux pas répéter ici les puissants arguments versés dans ce débat des transports maritimes par M. Artaud, l'éminent président de la Chambre de commerce de Marseille ; les termes en sont trop présents à l'esprit de tous ceux que cette question inquiète, pour que cela soit nécessaire, mais il n'est pas douteux que si cette politique est suivie, les Compagnies de navigation trouveront dans notre grand produit national un élément lourd,

---

(1) L'ensemble des boissons figure à l'exportation française, au commerce spécial en 1911, pour 288.556 tonnes.

L'ensemble de notre exportation au commerce spécial représente 16.906.018 tonnes, soit moins de 2 p. 100 du poids pour l'ensemble des boissons. C'est insignifiant.

payant bien, qui sera pour elles plus avantageux que les barils de ciment des Compagnies allemandes.

Il est cependant certain que si l'on emploie dans l'étude de l'organisation d'un service maritime vers le Pacifique, les procédés qui ont été en honneur durant ces vingt dernières années, on conclura une fois de plus au manque de fret de sortie. Il faut, si l'on désire voir aboutir ce projet, se dire que les produits exportables existent et que si, actuellement, ils ne sont pas dirigés vers les marchés qui nous intéressent, c'est uniquement parce qu'ils ne le peuvent pas et que si on leur donne le moyen d'y être transportés d'une façon pratique et économique, ils reprendront de nouveau la route qu'ils suivaient jadis. Il est facile de déduire de cette manière de voir que le point de départ des services ne saurait être unique et que plusieurs escales devront être prévues en France, peut-être même en Europe, avant le départ définitif vers l'Occident.

Naguère, la question de la route ne se posait pas, puisqu'une seule était ouverte à la navigation, celle du détroit de Magellan. Cette route constitua même un des gros obstacles à l'organisation d'un service français vers le Pacifique. Les Compagnies craignaient à juste titre les dangers des mers du Sud, ceux de la traversée du détroit et enfin le long parcours inutile et presque sans escales qui, de chaque côté du détroit, amène les vapeurs à dépenser beaucoup sans prendre ni laisser de fret.

L'escale de Punta Arenas, toute intéressante qu'elle soit, ne compensait pas les douze ou quatorze jours de navigation qui séparent Montevidéo de Valparaiso. Aujourd'hui la question est bien différente, car l'ouverture du Canal de Panama permet l'étude d'une autre voie dont les aléas, au point de vue risques, ne sont plus comparables à ceux de la ligne par le Sud.

Il est également à noter que le problème de trouver des capitaines capables de passer par la région inhospitalière de Magellan était également des plus difficiles à résoudre et il ne se pose plus aujourd'hui, les difficultés à vaincre étant celles de n'importe quelle navigation et non plus spéciales, comme lorsqu'il s'agis-

sait de franchir l'étroit goulet qui réunit l'Atlantique Sud au Pacifique.

Enfin, la route des Antilles est très familière à tous nos capitaines au long-cours, elle ne présente pas de difficultés graves, le passage du Canal de Panama est chose aisée et, quant à la navigation entre Panama et Valparaiso, elle est à la portée d'un marin même moyennement expérimenté, l'entrée et la sortie des ports constituant la seule connaissance à acquérir. Il ne faut pas, en effet, oublier que le large est presque constamment d'un calme absolu et que seuls les abords de la terre obligent à quelque prudence.

Le point principal à examiner ensuite est celui des ports intéressants à desservir et la connaissance des ressources qu'ils offrent à une ligne de navigation. Jusqu'à Panama, il n'y a point à innover et la ligne actuellement desservie par la Compagnie Transatlantique fournit des éléments d'appréciation d'une sûreté absolue.

Sur la côte du Pacifique, le problème, tout en étant facile à résoudre, présente quelques difficultés. La première région que rencontre l'observateur de la carte est celle de l'Equateur, mais il semble qu'il doive conseiller à une Compagnie de navigation venant d'Europe de ne pas faire desservir le port de Guayaquil par sa ligne principale. La région côtière est, en effet, généralement assez malsaine. Sa réputation est encore pire qu'elle ne le mérite et pour un service de passagers la chose est d'importance. Pendant longtemps la Compagnie anglaise (P. S. N. C.) et la Compagnie chilienne, Sud Americana de Vapores, ont fait toucher à Guayaquil leur ligne Valparaiso, Callao, Panama, et les vapeurs étaient presque chaque fois retardés à leur arrivée à Panama ou à leur retour sur la côte péruvienne par de longues et ennuyeuses quarantaines. Il n'était pas rare de voir des steamers séjourner douze ou quinze jours dans la rade de quarantaine de Payta, et quelquefois davantage, puis à nouveau dans la rade de quarantaine de Ilo ou de Arica. Il est inutile d'insister sur les pertes énormes que causent ces quarantaines aux Compagnies de navigation. En conséquence, il semble certain qu'on doive leur décon-

seiller de faire toucher leur ligne principale à Guayaquil. La correspondance pourrait être assurée par une ligne côtière qui pourrait partir de Guayaquil, toucher les ports de l'Equateur et ceux de la Côte occidentale de Colombie et aboutir à Panama où se ferait l'échange.

Le parcours étant de peu de durée, un ou deux steamers de peu d'importance peuvent facilement assurer ce service si lucratif par lui-même.

A son départ de Panama, la grande ligne pourrait donc se diriger directement vers la côte péruvienne et atteindre immédiatement Le Callao, port central du Pérou desservant Lima. Ce port présente toutes les commodités nécessaires à un service maritime. Il y existe un dock flottant très important et le port lui-même, qui appartient à une Compagnie filiale de la Société générale transatlantique, possède tous les éléments les plus perfectionnés de chargement et de déchargement des navires.

Du Callao, les steamers devraient se diriger jusqu'à nouvel ordre directement sur Mollendo, où vient aboutir la voie ferrée qui réunit la Côte aux Hauts-Plateaux boliviens et spécialement à La Paz, ville principale de la Bolivie ; mais cette escale pourrait être momentanée, car le trafic marchandises et passagers pour la Bolivie se ferait déjà par la ligne Arica-La Paz, si la guerre actuelle ne retardait pas l'organisation définitive et complète de ce service qui fonctionne seulement pour les passagers.

De Mollendo et plus tard d'Arica, dont la rade est excellente et les abords faciles, et où le Gouvernement chilien projette la construction d'un quai qui facilitera les opérations des navires, la ligne devra se diriger sur Iquique. Cette ville est la métropole du nord chilien et le grand port des nitrates de soude, avec Antofagasta qui sera l'escale suivante.

C'est dans cette dernière ville que vient aboutir le grand chemin de fer qui unit la côte chilienne à Oruro et toute la région sud de la Bolivie. De là, tous les steamers se dirigeront sur Valparaiso avec possibilité d'escale cependant à Coquimbo, intéressant port d'exportation de minerais de cuivre.

Après avoir débarqué leurs passagers et leurs marchandises, les steamers auraient intérêt à aller faire leur charbon à Coronel et à revenir ensuite à Valparaiso, avant de partir pour effectuer leur voyage de retour, dont les escales seraient les mêmes que celles de l'aller.

Le service côtier, outre qu'il assure un mouvement de fret international de premier ordre en temps normal, procurerait aussi à la Compagnie qui le ferait un gros mouvement de passagers et de transports locaux de port à port. Ce genre de transit donne lieu à de gros bénéfices, car les passagers embarqués pour parfois quelques heures seulement, ne représentent que fort peu de dépenses pour la Compagnie, alors que les tarifs sont extrêmement élevés et les exigences de confort réduites à la plus simple expression.

Il serait du plus haut intérêt pour la Compagnie qui établirait le service que nous examinons, de s'assurer une combinaison sérieuse avec les lignes faisant le service de l'Isthme à New-York, afin d'être certaine de ne pas être privée de la clientèle se dirigeant vers les Etats-Unis et qui sera déjà sollicitée par les lignes directes de Valparaiso-New-York dont il ne faut cependant pas exagérer la possibilité de concurrence pour les passagers.

Les steamers américains sont, en effet, fort peu confortables en général, malgré le luxe apparent, et leur nourriture surtout, ainsi que leur service, ne supportent pas la comparaison avec ceux des Compagnies françaises, anglaises et italiennes.

Au point de vue de l'importance, les villes dont nous venons de parler méritent une classification un peu détaillée.

Si le service est organisé à l'aide de navires modernes très bien aménagés, présentant un bon confort et exécutant rapidement le voyage, il peut compter, au départ même de Valparaiso, sur un mouvement par lui-même très intéressant, mais il ne faut pas perdre de vue la concurrence de Buenos-Aires. Le voyage du Chili à ce dernier port devient de plus en plus facile et rapide et, quelle que soit la bonne organisation d'un service entre le Pacifique et l'Europe, il n'offrira jamais le confort des grands navires qui font le service de l'Argentine.

Beaucoup de passagers préféreront donc aller s'embarquer à Buenos-Aires, d'où ils pourront être en Europe en moins de temps et avec plus de confort qu'en passant par Panama. Il ne faut pas compter plus de 35 à 40 heures de chemin de fer pour atteindre la capitale argentine et, déjà avant la guerre, il était aisé de trouver des services faisant le trajet de Buenos-Aires en Europe en 16 jours. Or, si rapide que soit un service de Valparaiso en Europe, il ne mettra jamais moins de 27 à 28 jours. L'économie est donc très sensible et seules les personnes ne pouvant pas supporter les altitudes de la traversée de la Cordillière, ou craignant les fatigues d'un assez long parcours par voie ferrée, ou bien regardant un peu aux dépenses de transbordement et du séjour qu'il faut toujours prévoir à Buenos-Aires, feront le voyage par l'Isthme.

Mais ce raisonnement ne s'applique pas aux escales de la Côte occidentale et tous les passagers venant de la Bolivie ou de la côte du Chili et provenant du Pérou prendront sans exception les services côtiers au lieu de venir comme jadis à Valparaiso.

Les ports importants seront donc Antofagasta, Arica et Callao.

Au point de vue des marchandises, la situation n'est plus la même et tous les ports sans exception sont susceptibles de recevoir des marchandises européennes et d'exporter des produits destinés au Vieux Continent.

En faisant leur charbon à Coronel, les steamers pourront recevoir les produits du Sud chilien dont les principaux sont : le bois, les graines, les peaux, etc. ; à Valparaiso, les cuirs de toutes natures, les légumes secs et les métaux pourront représenter un fret pour l'Europe très important, et à ce moment les navires seront également sollicités par les chargeurs de légumes frais de toutes natures destinés à la côte du Nord chilien. Ce fret, peu connu en Europe, est extrêmement avantageux et procure de fort beaux bénéfices. Des aménagements frigorifiques, spécialement adaptés au transport des fruits frais, constitueraient une source remarquable de profit au départ de ce port.

A Coquimbo, qui est à 190 milles de Valparaiso, c'est-à-dire

à quelques heures, le fret consistera presque exclusivement en barres de cuivre et en cuirs qui, actuellement déjà, sont presque uniquement exportés en France.

Le port d'Antofagasta expédie par les vapeurs rapides du cuivre en barre, des minerais, de l'étain de Bolivie et tous les produits d'exportation de cette République. On peut également, en cas de disette de fret lourd, charger des nitrates, mais il est préférable de ne prendre ce produit qu'à Iquique, qui n'offre pas d'autre article d'exportation.

L'escale d'Arica donnera les mêmes produits que celle d'Antofagasta en ajoutant le coton, qui devient l'objet d'une culture de plus en plus florissante. L'escale de Mollendo, tant qu'elle sera maintenue, c'est-à-dire tant que le port d'Arica ne sera pas devenu le port d'entrée et de sortie de la Bolivie, pourra donner des minerais de toutes natures, du cuivre, des laines et des peaux brutes.

Le port de Callao offrira pour l'exportation les cafés péruviens, le sucre cristallisé, le caoutchouc et encore des minerais que l'on rencontre, du reste, comme produit d'exportation tout le long de la côte.

Dans le port de Panama, les steamers recevront les cafés, le cacao de Guayaquil qui leur seront amenés par le service côtier.

Par une combinaison avec le service côtier du centre Amérique, il serait également aisé de charger les cafés du Costa Rica et, tant que nos colonies françaises ne se seront pas mises à la culture intensive de la banane, Panama sera également le point d'embarquement des régimes qu'il devient de plus en plus intéressant de transporter en Europe où la consommation de ce produit tropical se vulgarise de jour en jour.

Comme je le dis plus haut, je n'étudierai pas d'une façon détaillée le fret du parcours entre l'Isthme et l'Europe, puisque nos Compagnies françaises de navigation ont déjà tous les renseignements nécessaires.

Au point de vue de l'importation, tous les ports du Pacifique sont en relations directes avec l'Europe et reçoivent du Vieux

Continent toutes les matières premières ou manufacturées dont il serait superflu de donner la nomenclature, et qui, si elles peuvent paraître insuffisantes à première vue pour assurer le service, représentent néanmoins, grâce à l'appoint du fret de port à port, tout ce qui serait nécessaire pour alimenter le trafic.

Je ne veux pas alourdir par des chiffres cette revue rapide d'un marché maritime de premier intérêt, d'autant que j'estime qu'en présence du bouleversement causé par la guerre actuelle, on ne saurait se baser sur les mouvements du passé pour augurer de ceux de l'avenir.

La marine marchande française est devant une page blanche où il ne tient qu'à elle de chiffrer à brève échéance des résultats du plus haut intérêt, si elle prend résolument le parti de se lancer dans la lutte internationale, et non de chercher sa voie dans les sentiers battus.

Il faudra, en effet, à la Compagnie qui voudra faire sa part sur les marchés qui nous intéressent, ne pas songer un instant à suivre purement et simplement les errements du passé. Il ne faudra ni ces vieux steamers, rebuts de toutes les autres lignes, qu'on aimait à nous envoyer dans l'Amérique du Sud, ni chercher ses agents parmi les concurrents comme d'aucuns le firent il y a peu d'années. Il faudra, au contraire, adopter les méthodes commerciales les plus modernes, envoyer des navires pratiques et adaptés aux régions à desservir, capables de recevoir facilement les chargements au jour le jour, qu'ils seront appelés à recueillir le long de la côte ; ils devront présenter les conditions de confort nécessaires à une région presque entièrement tropicale, et ne pas s'inspirer des constructions bonnes au temps jadis et que la concurrence n'adoptera certainement pas, à en juger par ce qu'elle avait déjà fait ces dernières années.

Nous avons déjà vu, par les lignes de New-York, l'énorme importance attachée par les passagers à une vitesse élevée et à un confort de tout premier ordre. Le coefficient en vitesse, tout en ayant une moindre importance pour la ligne dont nous envisageons la création, doit cependant être considéré. Il faudrait que

du dernier port français, Bordeaux probablement, jusqu'à l'Isthme les steamers n'emploient pas plus de 15, 16 jours au maximum. Cela est parfaitement faisable sans une dépense exagérée, et c'est déjà fait par les steamers de la série *Pérou*.

En admettant que la traversée de l'isthme emploie 2 jours, ce qui est un maximum, semblerait-il, il faudrait que le voyage Panama-Valparaiso n'exigeât pas plus de 10 jours, ce qui est parfaitement possible avec une vitesse moyenne de 14,75 à 15 nœuds ; le voyage pourrait ainsi être établi en 27-28 jours de Bordeaux à Valparaiso, ce qui serait le grand maximum à envisager. En effet, une vitesse inférieure mettrait la nouvelle ligne en mauvaise posture vis-à-vis des services de la côte qui emploient actuellement 11 jours de Valparaiso à Panama et amélioreront peut-être bien leur itinéraire le jour où ils adopteront la voie du canal ; et, d'autre part, le service Colon-Continent viâ New-York exige au maximum 15 jours.

Si donc la nouvelle Compagnie veut s'assurer le trafic des passagers, il ne faut pas que ceux-ci aient avantage à faire le voyage par la voie des Etats-Unis. Cela ne convient ni aux intérêts de la Compagnie, ni à ceux de notre pays, car l'escale de New-York entraîne bien souvent pour les passagers le désir de connaître les Etats-Unis et, en conséquence, les amène souvent à y faire des affaires au détriment des marchés européens.

Au point de vue du confort, les navires français qui faisaient le voyage de l'isthme étaient, sauf un ou deux, fort peu confortables et aucunement adaptés au service qu'on leur demandait. Pour une ligne qui atteint les régions équatoriales quatre jours après son départ de Bordeaux et ne les quitte que deux jours avant d'arriver à Valparaiso, les cabines de batterie sont presque inhabitables. Il faut donc que les steamers destinés à un service comme celui dont nous désirons tant la création aient des aménagements de pont. C'est ce qu'a fort bien compris la Compagnie anglaise du Pacifique, dont la ligne de Valparaiso-Panama-Liverpool offre cet avantage et spécialement avec ses grands steamers *Panama*, *Mexico*, *California*, *Victoria*, où la vie est des plus

agréables, grâce à la disposition pratique des cabines de pont.

Ces steamers ont également des panneaux latéraux, ce qui leur permet de travailler des deux bords, avantage de tout premier ordre pour un itinéraire où les rades sont toutes foraines et où les opérations du navire se font intégralement par chalands. Cette disposition spéciale présente également un intérêt de tout premier ordre pour l'aménagement particulier qui peut alors être donné aux batteries transformées en faux-pont, pour le transport de certaines marchandises côtières et pour les émigrants.

Je n'entreprendrai pas ici l'examen détaillé des questions d'organisation, mais il est deux points sur lesquels il a été commis tant de fautes dans le passé, que je n'estime pas devoir les laisser sous silence.

Les Compagnies françaises qui ont fait le service du Pacifique n'ont jamais apporté au choix de leurs agents l'attention que cette importante question mérite et elles n'ont jamais organisé leurs services de contrôle d'une façon véritablement efficace. Elles ont choisi leurs agents parmi des personnes d'une honorabilité absolument inattaquable, souvent d'une capacité véritable, mais presque constamment ces agents avaient ou trop à faire, étant donné l'importance de leurs propres opérations, ou bien étaient en conflit d'intérêts absolus avec la Compagnie qu'ils représentaient. Il est certainement intéressant d'avoir pour agents de très gros chargeurs, mais à condition que ce ne soit pas au détriment de tous les autres commerçants ayant à utiliser les services de la Compagnie. Il ne faut pas que par l'entente de deux ou trois agents, le reste du commerce soit privé de la possibilité de charger ses marchandises, aussi bien à l'aller qu'au retour, ou se voie imposer des tarifs dont d'autres sont exonérés.

Il semblerait donc de tout premier intérêt que le groupe qui organiserait une ligne vers le Pacifique, choisisse son personnel d'agents de telle façon que les inconvénients cités plus haut ne puissent pas se produire.

Cela est loin d'être impossible pour qui connaît les régions : il suffit pour cela que les inspecteurs chargés de préparer le terrain

à la nouvelle Compagnie veuillent bien se donner la peine et prendre le temps d'étudier les marchés dont on leur confierait l'examen. Ce n'est pas en restant 24 ou 48 heures dans une ville que semblable étude peut être faite et peut-être y aurait-il lieu de charger de cette préparation des gens déjà familiarisés avec les marchés du Pacifique ? Il ne faudrait enfin, à aucun prix, prendre comme agents de la nouvelle Compagnie ceux des Compagnies déjà existantes, comme nous avons vu, il y a quelque quinze ans, une Compagnie française en avoir la malheureuse idée.

Une fois la Compagnie organisée, il faudrait également que le personnel d'inspection ne soit pas fixé à demeure dans les villes de la côte du Pacifique. Il faudrait que les inspecteurs fussent constamment différents et que, tout en connaissant parfaitement, au point de vue technique et commercial, les affaires qu'ils seraient chargés de surveiller, ils n'en vinssent pas à se créer avec les agents ou avec les chargeurs des relations d'amitié ou même de famille, au grand détriment des intérêts de la Compagnie.

Il semble presque puéril de faire de semblables recommandations, mais si je me permets de donner ces conseils, c'est par expérience et en connaissance de cause.

Enfin, il conviendrait que la Compagnie ne négligeât pas la publicité. Ce n'est pas à l'aide de quelques affiches collées de ci de là, que la nouvelle Compagnie française décidera la clientèle à s'adresser à elle. Elle aura besoin, surtout au début, d'avoir des agents, non seulement dans les ports d'escales de ses steamers, mais encore et surtout dans les grandes villes de l'intérieur. Il faudra que ces agences soient mises à même de donner tous les renseignements et toutes les satisfactions voulues aux personnes qui viendront s'informer des conditions de voyage.

J'ai à ce sujet des souvenirs personnels absolument désolants. Lorsqu'on voulait quitter Santiago et s'embarquer à Buenos-Aires, sur un des vapeurs d'une Compagnie faisant le service d'Europe, on avait toutes les facilités possibles en s'adressant aux agents des Compagnies allemandes ou italiennes. On trouvait les plans des vapeurs, les numéros des cabines disponibles, et, cela

va sans dire, tous les renseignements de prix. On pouvait donc traiter immédiatement sans surprise possible et arriver à Buenos-Aires sans crainte de déception ou de retard.

Quand on voulait, au contraire, prendre les lignes françaises, on était fort aimablement reçu, c'est vrai, mais par des agents qui ne connaissaient pas le premier mot du métier, qui n'avaient à leur disposition que des documentations rudimentaires et auxquels il était impossible de vous promettre des cabines déterminées. Il leur fallait télégraphier à Buenos-Aires pour demander les places sollicitées, et on était obligé de rester dans le doute 48 heures ou 3 jours. Les clients invétérés des Compagnies françaises eux-mêmes avaient fini par y renoncer et couraient la chance de ne prendre leur place qu'en arrivant à Buenos-Aires.

Ceux qui avaient besoin de précisions s'entendaient avec les Compagnies allemandes, italiennes ou anglaises. Il serait donc de tout premier intérêt que semblable état de choses n'existât jamais et que les agents de l'intérieur fussent toujours mis à même de donner des renseignements complets, exacts et sans contradiction possible, à leur clientèle. Il faudrait qu'ils aient les plans des vapeurs, des renseignements sur les dates des passages dans les ports, sur la correspondance à l'Isthme de Panama pour les passagers se dirigeant vers les Etats-Unis, enfin toutes les précisions que peut désirer une personne entreprenant un voyage de longue durée, comme celui que nous examinons. Il serait indispensable également que les agents publiassent dans les journaux locaux des avis ou renseignements sur les services qui leur seraient confiés ; que même ils puissent solliciter les clients et se mettre à la disposition de toutes les personnes que l'on saurait sur le point d'entreprendre un voyage.

C'est là un procédé qui avait donné aux Compagnies allemandes une clientèle considérable, car les intéressés étaient très flattés de l'attention dont ils étaient l'objet et de la sollicitation dont on les honorait, la prenant généralement pour une attention tout à fait personnelle.

Un service également très apprécié des passagers passant

d'Amérique du Sud en Europe, est celui relatif au mouvement de fonds et à l'assurance de leurs bagages.

Une Compagnie qui donnerait à cet égard des commodités à ses passagers, les verrait certainement les apprécier beaucoup. Il est presque impossible, pratiquement, dans l'état actuel des choses, d'assurer les bagages à un taux économique, sur la côte du Pacifique lorsqu'on part pour l'Europe, et il est également très difficile de s'assurer des premières sommes d'argent dont on aura besoin au débarquement, à des conditions avantageuses de change.

Cette question des risques maritimes, au point de vue des passagers et des bagages, nous amènerait assez naturellement à parler de l'assurance maritime des marchandises confiées à la Compagnie.

Il serait indispensable que nos Compagnies d'assurances maritimes et nos courtiers jurés étudiassent les modifications nécessaires à leurs polices et à leurs tableaux de primes. Les risques apparaissent considérables et il est de fait que les Compagnies ont eu de lourds sinistres à rembourser, mais il serait facile de démontrer que c'est par suite du peu d'organisation de ces Compagnies au point de vue de la vérification, que sont dues les grosses pertes qu'elles ont eu à subir ; l'examen détaillé de cette question nous entraînerait trop loin : aussi nous bornerons-nous à en signaler tout l'intérêt, d'autant plus qu'il s'agit là d'une situation relativement facile à mettre au point, mais cette mise au point est absolument indispensable si on ne veut pas laisser nos exportateurs dans l'obligation d'assurer leurs marchandises ailleurs qu'en France, comme c'est le cas actuellement.

Voici donc, rapidement esquissés, les points principaux d'une situation qui pourrait motiver de beaucoup plus longs développements. Je n'hésiterai pas cependant à conclure qu'une Compagnie française établie entre le Continent et les régions méridionales du Pacifique espagnol, pourra trouver, sans même entrer en concurrence avec les compagnies anglaises actuelles et en parfaite harmonie même, tous les éléments voulus pour assurer son trafic

tant à l'aller qu'au retour, en marchandises aussi bien qu'en passagers, mais il faudra qu'elle sorte résolument des méthodes du passé et qu'elle harmonise les exigences de la clientèle qu'elle recherche avec celles de la gestion économique de ses affaires ; cela devrait être notre part des dépouilles de la marine marchande allemande.

Il ne faut pas perdre de vue que je n'examine dans ces quelques paragraphes que les éléments locaux de la question et que si l'on veut voir florir un service maritime français vers le Pacifique, il faut se préoccuper, surtout et avant tout, de nos ressources nationales de fret ; qu'il faut donner aux produits de notre industrie les moyens pratiques, rapides et économiques d'atteindre les ports ; qu'il faut envisager sans retard et sans hésitation la création de zones ou de ports francs ; qu'il est indispensable, en un mot, de mettre en valeur tous les produits naturels et manufacturés de notre pays, de les faire connaître, de les défendre au loin, d'assurer leur vente par des traités de commerce, et de créer les moyens de les transporter dans les meilleures conditions possibles aux consommateurs sud-américains, nos grands clients de l'avenir.

Il faut, en résumé, étudier et discuter un plan d'ensemble et adopter une politique économique.

M. le Président remercie M. Ponsot de sa très intéressante communication.

M. Carmichael a été très frappé par l'exagération de prix provoquée entre l'usine et le consommateur, par le jeu des intermédiaires, qui est ruineux pour l'exportateur. Il y a absence d'un élément commercial dans l'industrie des transports (chemins de fer et navigation). Il faut y remédier et pour cela réformer notre mentalité.

M. Ponsot, répondant à une question de M. d'Eichthal, dit qu'il y a équivalence de prix de transport pour les voyageurs,

qu'ils empruntent la voie de Magellan et la Cordillière ou celle du Pacifique.

La méthode allemande consistait à fixer un tarif à prix réduits, mais les suppléments inévitables majoraient considérablement ce tarif. De Buenos-Ayres à Cherbourg, sur les bateaux anglais de la Royal Mail, le prix de passage variait de 60 liv. st. (1.500 fr.) à 100 liv. st. (2.500 fr.), et, sur les bateaux allemands, de 1.050 à 1.400 fr., mais les suppléments étaient au moins de 1.000 fr. sur ces bateaux.

M. de Rousiers demande si M. Ponsot croit possible de charger le ciment sur les paquebots.

M. Ponsot en a chargé comme fonds de cale sur les lignes ordinaires. Il estime que pour un creux de 5.000 tonnes, on peut embarquer 2.000 à 2.500 tonnes de ciment.

Il est d'avis qu'il ne faut pas dépasser une vitesse commerciale de 14 nœuds 3/4, ce qui permettrait des navires de 10.000 tonnes de déplacement et de 4 à 5.000 tonnes de creux. En outre, le creux utile peut être augmenté en charbonnant en route.

M. de Rousiers se demande si la vitesse de 14 nœuds 3/4 suffirait. Il rappelle que l'on en faisait 18 sur la ligne de La Plata. Il estime, en outre, que charbonner en route est fort coûteux, car les prix s'élèvent beaucoup au fur et à mesure qu'on s'éloigne des ports britanniques. Sans doute cela pourrait se modifier avec le canal de Panama qui permettrait l'exportation du charbon américain, car l'Amérique, avec ses 500 millions de tonnes, est le plus gros producteur de charbon du monde. Mais quelle sera l'utilité pratique du Canal de Panama. Les dernières nouvelles sont peu satisfaisantes. Le fonds du canal paraît s'être relevé sous la pression des berges.

M. le Président voudrait savoir s'il y a d'autres frets lourds d'exportation en France, que ceux dont il a été parlé.

M. Ponsot croit que l'on pourrait développer l'exportation de la charpente de fer (ponts, édifices de gares, etc.), des rails, des fers à poutrelles, etc.

M. de Rousiers est de cet avis depuis la création du Comptoir métallurgique qui permet la répartition des commandes : autrefois elles étaient trop importantes pour une seule maison. Mais cette question est liée à celle des *tramps* (navires vagabonds) qui n'existent qu'en Angleterre. Sur un tonnage mondial de 50 millions de tonnes, elle a en 21 millions, dont 12 millions de *tramps.*

En outre, malgré tout, il nous manque le gros élément de fret lourd que l'Angleterre trouve dans le charbon. Il représente 77.000.000 de tonnes sur un total de 100 millions. En ce qui concerne la France, une indication précieuse est fournie par les valeurs respectives de la tonne à l'importation et à l'exportation.

La tonne d'exportation vaut de 5 à 600 francs, et la tonne d'importation de 2 à 300 francs.

M. Ponsot est d'accord avec M. de Rousiers sur la situation actuelle, mais il est convaincu que nous n'avons pas fait les recherches nécessaires.

M. Le Chatelier croit que l'on pourrait beaucoup développer l'exportation des ciments. L'acheteur ne sait pas ce qu'il achète.

Alors qu'en s'adressant à l'Allemagne ou à la Belgique, il a des garanties de qualités qui sont données par un puissant syndicat et un produit constant, en France, nos deux plus grandes sociétés : Boulogne et le Teil, ne garantissent pas.

Chez nos concurrents, il y a une marque en Allemagne et trois en Belgique. En France, le Teil a 37 marques et parfois il y a 4 ou 5 étiquettes pour un seul produit.

Il faut qu'en France on accepte de garantir le produit et qu'on se soumette à un cahier des charges comme celui des Ponts et Chaussées.

La production est émiettée ; il faut l'industrialiser. La France

possède en Dordogne le plus beau gisement de pierre à chaux du monde. Il faut savoir l'utiliser.

M. le Président souhaiterait que M. Ponsot complétât sa note par des indications de l'ordre de celles qu'il vient d'indiquer.

M. Ponsot s'entretiendra à ce sujet avec le président de la Chambre syndicale des négociants-commissionnaires et du commerce d'exportation afin de voir si, parmi ses collègues, il n'y en a pas un qui soit disposé à faire quelques communications.

Exposé des Conclusions de l'Enquête

Présenté par M. Paul de ROUSIERS, *Rapporteur.*

Nous ne reprendrons pas, dans les conclusions de l'enquête, l'énumération de toutes les causes qui ont influé et qui influent encore sur notre Marine marchande française dans un sens défavorable à son essor. Nous indiquerons seulement celles auxquelles il est possible de porter remède. Les autres, celles qui résultent, par exemple, de notre situation géographique ou de la nature de notre trafic maritime à l'exportation, doivent être simplement retenues pour mémoire comme la constatation d'une infériorité économique à laquelle il convient de faire équilibre, si on juge que le développement de l'activité du pavillon français présente un intérêt général.

Toutes les personnalités ayant pris part à l'enquête ne sont pas unanimes dans leur façon d'envisager le problème. Les unes considèrent que le commerce d'exportation français ne peut maintenir le contact nécessaire avec sa clientèle d'outre-mer que s'il évite de placer entre elle et lui un intermédiaire qui est un rival. Elles estiment, en conséquence, que le recours aux pavillons étrangers, tout en procurant des avantages immédiats, constitue un danger permanent de détournement de clientèle. Les autres sont plus sensibles aux profits du moment, faciles à chiffrer, qu'aux pertes éloignées et, par conséquent, plus incer-

taines, alors même que leur importance peut être considérable. Les premières affirment que le relèvement de la Marine marchande française est une condition indispensable de notre expansion sur les marchés lointains ; les secondes ne croient pas qu'il y ait un lien aussi étroit entre les deux phénomènes.

Mais tous les membres de la Section sont d'accord qu'il est souhaitable, au point de vue des intérêts maritimes comme à un point de vue plus général, de travailler énergiquement à remettre notre flotte de commerce en état de soutenir la concurrence étrangère et de doter notre commerce extérieur des moyens de pénétration que ses représentants attendent et réclament. C'est pourquoi la Section s'est attachée à dégager de l'enquête les éléments de solution qu'elle a paru susceptible de fournir en vue d'atteindre ce but.

Le premier de ces éléments est une prise de contact plus étroite entre le commerce et l'armement. Depuis que la complication croissante des relations économiques a fait disparaître de plus en plus le type du négociant-armateur, depuis que l'industrie des transports maritimes s'est constituée à part des entreprises commerciales auxquelles elle était autrefois étroitement liée, on a été amené à perdre de vue, de part et d'autre, la dépendance mutuelle de l'armement et de l'exportateur. Il faut que, désormais, les commerçants qui estimeront la création ou l'amélioration d'une ligne nécessaire à leur trafic, ne se contentent pas de signaler cette situation aux Pouvoirs publics, ainsi qu'il est trop souvent d'usage. Il est indispensable qu'ils se groupent et qu'ils agissent pour obtenir d'une compagnie de navigation l'extension de ses services. Ils l'obtiendront vraisemblablement s'ils lui assurent un fret suffisant. Que si leurs propositions ne sont pas écoutées, il ne leur sera pas difficile de susciter une entreprise nouvelle. Quiconque dispose d'un tonnage important sur une destination déterminée est en situation d'obtenir, pour le transport de ce tonnage, les conditions les plus avantageuses. Au contraire, des négociants isolés les uns des autres sont sans action sur les maisons d'armement entre lesquelles ils dispersent à l'a-

venture une série d'expéditions de faible tonnage. En d'autres termes, pour être bien servi, le commerce a besoin d'être organisé. Une fois organisé, il est en mesure de traiter avec les lignes de navigation et celles-ci seront toujours disposées à donner satisfaction au groupe qui aura le fret entre les mains.

Mais il ne suffit pas que le commerce et l'armement unissent leurs efforts. Encore faut-il, pour assurer leur succès, que ces efforts conjugués ne se heurtent pas à de trop puissants obstacles. La Marine marchande française trouve les principaux de ces obstacles dans les charges spéciales qui pèsent sur notre pavillon et dans l'incertitude actuelle des règles de la discipline à bord des navires de commerce.

Les charges du pavillon français ne consistent pas seulement dans les restrictions imposées à l'armement pour le choix de ses équipages ; dans les règlements qui aboutissent soit à des frais, soit à des pertes de temps, soit à des complications. Elles résultent aussi d'une contradiction fondamentale entre le régime douanier français et celui de la Marine marchande. Le régime douanier français est, dans son ensemble, un régime de protection et, quelles que puissent être les raisons qui ont nécessité son adoption, il faut reconnaître que, vis-à-vis d'une industrie qui vit des échanges maritimes, il n'exerce pas une action favorable. Mais, par une curieuse survivance de la poussée libre-échangiste de 1860 à 1870, on a laissé le pavillon national exposé à toutes les concurrences, dans le même temps que le retour au protectionnisme lui enlevait les chances d'augmentation de trafic inhérentes à la liberté des échanges, c'est pourquoi il a fallu recourir en sa faveur au régime des encouragements directs pour compenser une infériorité que les droits différentiels de tonnage et les surtaxes de pavillon suffisaient autrefois à équilibrer.

Il suit de là que la suppression complète des charges spéciales au pavillon français comporterait non seulement la simplification des règlements, la disparition de nombreuses contraintes, la répartition plus équitable des droits de quai, l'allègement des dépenses de pilotage, bref, une série de réformes d'ordre pure-

ment intérieur, mais aussi une transformation de notre politique douanière que rien ne permet d'escompter. Un pays résolu à se fermer par des barrières de douanes ne peut, sauf circonstances exceptionnelles, avoir une Marine marchande prospère que s'il tient compte à cette Marine, d'une façon ou d'une autre, du dommage qu'il lui cause, s'il l'aide à tourner l'obstacle qu'il lui oppose.

L'incertitude des règles de la discipline à bord des navires de commerce constitue un obstacle, plus grave peut-être par ses conséquences immédiates, mais qu'il serait plus aisé de faire disparaître si on en sentait tout le danger. Il serait tout à fait injuste, en effet, d'accuser nos marins d'indiscipline irrémédiable. La plupart des difficultés qui se sont produites depuis quinze ans ont simplement pour cause l'inapplication voulue des textes en vigueur. Il était possible de les modifier ; le travail a même été entrepris et mené à bien, avec le concours des intéressés, par le Conseil supérieur de la Navigation maritime. Mais le projet, déposé par le Gouvernement, n'a jamais été discuté. Par suite, les autorités chargées d'assurer la discipline ne trouvent qu'un faible point d'appui dans les prescriptions officiellement en vigueur, mais que tout le monde sait devoir être modifiées. Et, d'autre part, elles ne peuvent pas appliquer de simples projets de législation. Dans l'embarras où elles se trouvent, elles ferment les yeux le plus souvent et les équipages en arrivent à ne plus distinguer clairement ni l'étendue de leurs obligations, ni la limite de leurs droits. Il n'y a pas d'ordre possible avec une situation pareille.

La Section des Etudes économiques du Musée social, s'inspirant du désir de paix sociale auquel le Musée doit sa fondation, a émis, en conséquence, le vœu que, dans l'intérêt réciproque de l'armement et des inscrits maritimes, la réforme du régime disciplinaire de la Marine marchande soit étudiée dès que les circonstances le permettront au Parlement. Il importe, à la fois, de mettre au point des dispositions qui ne cadrent plus avec certaines de nos conceptions modernes et de préciser clairement les

droits et les devoirs de chacun, de façon à ne laisser subsister aucune hésitation sur les responsabilités encourues. Tous les grands pays maritimes, l'Angleterre, l'Allemagne, les Pays Scandinaves, ont procédé à ce travail depuis vingt-cinq ans (1). Il est urgent que la France l'accomplisse. Ce ne sera là, évidemment, qu'une partie de la tâche, et tout le problème économique demeurera après qu'elle aura été menée à bien. Mais elle est susceptible d'une solution et elle présente une importance de premier ordre.

(1) Merchant Shipping Acts 1894 à 1907, en Angleterre. Seemannsordnung de 1902, en Allemagne. Lois maritimes scandinaves de 1891 (Suède), 1892 (Danemark) et 1893 (Norvège).

TABLE DES MATIÈRES

Orléans, Imp. H. Tessier.

